20 MAY 1955
X 5

LC
2936

中央合作通訊

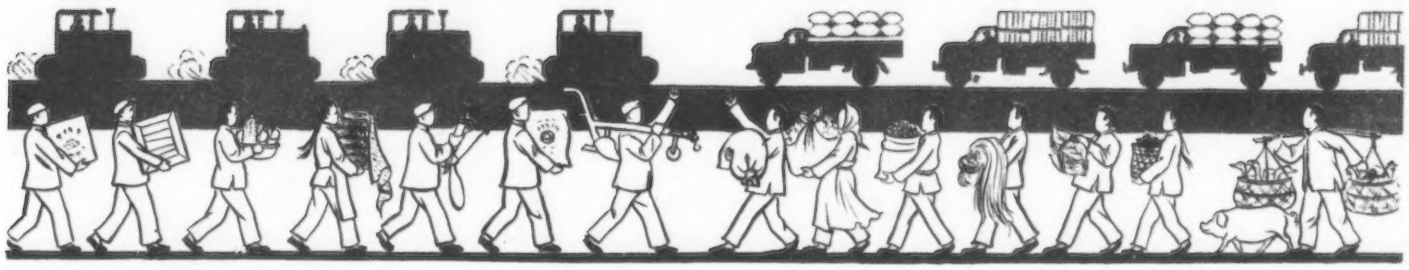
6
Copy

9512 P

JUL 27 1955

4

1955



必須做好棉花預購工作（工作述評）……（一）

全面安排農村市場，積極改造農村私營商業……「大公報」社論（二）

農村私營商業改造講話

第一講　為什麼對農村私營商業要進行社會主義改造……（四）

須水鎮組織百貨業走合作化道路……鄭州市合作社郊區辦事處（六）

引導沙嶺子鎮小商人走合作化道路的經驗……河北省供銷合作社張家口專區辦事處（八）

走社會主義的路……紀　健（一〇）

適時開展茶葉預購堅定了茶農增產信心……杭州市西湖區合作社（一三）

湖口一區社去年的預購訂金爲什麼沒全部收回？……盛喜初　雷在娥　周　煦（一三）

農村供銷合作社的基本任務及其中心環節……鄧　飛（一四）

供銷合作社的羣衆性與民主管理問題……董崑一（一八）

瀋陽市手工業生產合作社的供銷工作……瀋陽市手工業生產合作社聯合社（二一）

吉林市的一個棋子供銷生產小組……祝克甲（二三）

三餘鎮供銷合作社調整門市部的設置和改進商品陳列……南通縣三餘鎮供銷合作社（二四）

小品

唯我獨尊的人……君羊　浩翠　曉村（二五）

不能實現的「決心」……民（二五）

澡塘建成記……鋒　芒（二六）

怎樣做好基層社零售商店的工作……張金元　盧大修　郭嘉齡　張其祥（二七）

中央合作通訊（月刊）

一九五五年·第四號（總第四十九號）四月十一日出版

編輯者　中華全國供銷合作總社　北京東直門外

出版者　財政經濟出版社　北京西總布胡同七號

總發行處　郵電部北京郵局

訂購處　全國各地郵電局

代訂代銷處　全國各地新華書店

印刷者　北京印刷廠　稅總印刷廠

定價　每册一角六分　三個月三期四角八分　半年六期九角六分　全年十二期一元九角二分　定費預付·按季整訂　平寄郵費免收掛號另加

（北京市書刊出版業營業許可證出字第〇六〇號）

（朔0008號）

工作述評

必須做好棉花預購工作

國務院已發出關於一九五五年預購棉花的指示，並委託供銷合作社負責辦理預購棉花的工作。現在春耕生產季節已經到來，棉花預購工作即將在棉產區開始，這是春耕生產工作中一項重要的經濟措施，各級供銷合作社必須在當地黨委統一領導和佈置下，密切結合有關部門，努力做好這一工作。

今年預購棉花的工作，是在過去幾年推行了預購合同制的基礎上來進行的。工作上已有了一定經驗，廣大農民也已切身體驗到國家預購農產品對國家和農民的許多好處。同時，國家對今年預購棉花的工作不管是在內容上、還是在做法上又都有了一些新的改進和新的措施。

國家今年在產棉區預購棉花工作，應作爲組織和領導以互助合作爲中心的春耕生產工作的一項重要內容。開展棉花預購的目的，在於加强棉花生產的計劃性，保證國家需要棉花的播種和生產。國家有計劃的經濟建設要求工業和農業都要依靠有計劃按比例發展法則進行生產的。但在農業上，如何使千百萬戶的個體農民及已組織起來的生產合作社、互助組，都能按國家的計劃進行生產呢？怎樣使他們知道生產多少就能和國家的需要計劃相一致呢？這除了已經正確解決了的價格政策外，就是預購合同制。預購棉花的措施就是在春耕生產期間將國家的需要計劃，由上而下分配，由基層供銷合作社在春耕生產工作中和農業生產社、互助組及個體農民訂立預購合同，作爲農民生產任務。這樣，農業生產合作社、互助組及個體農民，就根據國家需要的數量，和單位面積的計劃產量，決定本身的播種面積，擬定生產計劃。農民這個生產計劃，就是國家總計劃的一部分。使國家的總計劃通過預購合同的形式和千百萬生產單位的生產計劃結合起來。並在春耕生產中指導農民播種、生產，以促進國家計劃的實現。

國家通過預購合同，對接受預購任務、按國家分配任務進行生產的農民，還在資金及物資上給予必要的幫助，以擴大農民生產的投資。因此，棉花預購工作必須做爲春耕生產工作重要內容之一。春耕生產工作也不能不幫助農民打生產譜、訂生產計劃、解決生產上的困難。領導春耕生產如能抓住推行預購合同制，並利用預購中國家所擬投放的財力、物力，就能更具體、更豐富了春耕生產的內容。

今年預購棉花的數量，除棉農自用及繳納給國家的賦棉外，在生產計劃內的全部商品棉，也就是秋收後國家的統購任務。因之，由上而下分配的預購任務必須保證完成不能減少。因爲預購任務完不成，就會影響到國家的統購計劃。但預購任務也不能超額太多，如果超額太多，又會使棉田擠掉糧食作物的種植，這對國家計劃同樣是不利的，各地應該根據分配的總任務和本區棉花的正常單位面積產量，決定播種面積。如因精耕細作，增產超過預購合同多收的棉花，國家也是保證收購的。這點必須向農民講清楚，以刺激農民增產的積極性。

由於棉花商品性大，農民生產的棉花絕大部分是要出賣的，而其所需要的生產和生活資料的絕大部分是要購買的。爲適應棉農生產和生活的需要，國家在與農民簽訂預購合同時，按農民預售或出售比例，在計劃供應範圍以外，售給農民一定數量的統銷物資（如糧、布）和一些生產不足的物資（如肥料），以穩定棉農種棉情緒，這是十分必要的。根據目前產棉區農民的需要，今年國家規定棉農預售一百斤皮棉，在計劃供應之外，增售農民十尺布、十斤糧食、五十斤到一百斤商品肥料以及保證供應需要數量的煤炭。這些措施都是在棉花生產工作上十分有利的措施。除此之外，國家爲了幫助農民擴大生產投資，在和農民簽訂預購合同時，付給農民相當於預購總值百分之十的定金，交給農民無息使用，到新棉上市時分期歸還，十二月底還清。這在幫助棉農精耕細作，提高單位面積產量上的作用就很大。在預付定金時，應照顧和獎勵生產上組織起來的農民多付、單幹戶少付，但組織起來的農民和單幹農民之間的差幅不應過大，對富農是信用預購不付給預購定金，但也要簽訂合同。爲發揮預購定金更大的作用，供銷合作社在按規定的比例付給各訂立合同的單位後，還應在農民之間進行發揚互助精神的教育，在自願原則下，照顧生產積極且有困難的農民，以免平均或過於分散地使用定金，降低預付定金的作用。

預購合同制是一件極複雜的經濟工作和組織工作，要想做好就必須有一套完整的工作制度和辦法。根據過去的經驗，訂合同的手續和辦法，均應嚴格遵守「簡而不亂」的原則，基層供銷社必須建立專人分片負責制度。由於基層供銷社所轄範圍大，人口戶數較多，僅靠基層供銷社的幹部在春耕生產的短時期

內，完成簽訂預購合同、發放定金和實物供應證等工作，是不可能的，也是過去幾年的經驗一再所證明了的事實。爲了辦好簽訂預購合同工作，由縣社或基層供銷社規定在一定地區和一定數量範圍內，聘請預購協助員（代購員或棉花幹事），協助基層社進行預購工作是十分必要的。預購協助員的任務，是辦理簽訂預購合同、發放定金及實物供應證，對互助組和預購組織起來的單幹農戶，掌握定金使用分戶明細表，檢查已訂預購合同的單位生產播種情況，協助定金及清理預購合同工作。爲了使預購協助員能切實負責，並發揮其積極性，供銷合作社應給予協助員一定的報酬，並根據按勞取酬的原則，對簽訂預購合同數量大，且完成任務較好的協助員，可以多得；反之，則少得。協助員的勞動報酬，應在春季簽訂預購合同及秋後清理預購合同後分兩次付給，以加强預購協助員清理合同的積極性。協助員的辦法是農產品採購工作中一項新的重要措施，我們尚無經驗，各地應在黨委和人民委員會領導下，愼重地選擇人員，因地制宜地規定合理待遇和工作量逐步進行。凡試行及推行協助員的地區，供銷合作社應對協助員進行短期預購政策、手續、辦法的訓練，在工作中應指定專人領導、幫助，並隨時總結經驗。

今年預購棉花的預付定金，由供銷社按照預購計劃向人民銀行貸款，並由基層供銷社或縣社直接向當地人民銀行辦理貸款和結算工作。在合同規定期間，貸款利息由商業部門支付，超過合同規定期限應收回而未收回的定金利息，由直接貸款的供銷合作社負責。今年的措施較之過去供銷社的經濟責任大大加重了。這是節約國家資金，加强和改進供銷社的經營管理，提高供銷社收回定金責任心和加强銀行監督作用的必要措施。這是國家對供銷社應有的合理要求。供銷合作社應在以上要求下改進工作，縣社和基層供銷社應根據預購任務及時提出貸款計劃，並在發放定金時，向農民提出償付預購定金的時間，供銷社在規定收回定金時，同時，應照顧產品上市時少收，隨着棉花上市的增加，農民生活和生產需要已適當的解決時多收。並在訂合同時，向棉農進行遵守合同信用的教育。以使農民自覺自願的償付定金和清理合同。

棉區春耕生產就要開始了，棉區供銷合作社應在當地黨委和人民委員會領導下，密切和農業、糧食、商業、銀行各部門的配合，加强對棉農關於預購政策的宣傳教育，認眞做好棉花預購工作，爲完成今年的棉花的播種生產計劃和預購任務而努力。

全面安排農村市場，積極改造農村私營商業

「大公報」社論

去年一年，特別是入秋以後，各地供銷合作社對領導農村初級市場，安排統籌兼顧、全面組織農村商品流轉的思想，更缺乏階級分析觀點，對農村小商小販與商業資本家及富農兼商不加區別，一律看待，普遍存在排擠代替情緒，而使私商發生一些困難。而另一方面，不少地區合作社商業網不足，機構和經營能力不能適應市場需要，羣衆買賣東西排隊擁擠的現象相當普遍。市場管理也有缺點，對農民貿易和私商販運限制過嚴過死。所有這些，就造成了目前許多地區農村市場公私關係的失調，城鄉交流存在一定程度的阻塞現象。這種現象如不加以克服，對於農村經濟生活、城鄉交流和工農業生產的發展，都將發生不利的影響。

現在已經進入商業淡季，必須迅速採取措施扭轉這一狀況。各地應該根據對公私商業統籌兼顧、全面安排、積極改造的方針，公私經營比重的具體情況和今年對私商進行各種形式改造的進度，確定維持現有私商必要的零售額，合作社佔比重過大而私商維持困難的地區更應作適當調整。今後合作社的自營零售業務必須嚴格加以控制，把主要力量放在組織貨源和擴大批發業務方面。應當明確：做好組織貨源和批發工作是社會主義商業工作的重要關鍵。社會主義商業掌握了貨源，掌握了批發環節，就有足够力量控制市場，就能够有計劃地組織整個社會商品流轉，就能够有效地對私營零售商進行社會主義改造。同時，合作社商業零售額的減少，並不一定就是農村市場社會主義商業陣地的減弱，因爲社會主義商業的前進，主要應當看對整個社會商業計劃領導的程度，和對私營商業改造的進度，而不能僅僅計算國營與合作社商業本身的營業額。我們擴大了批發，就能够使私營零售商的經營逐步納入國家計劃軌道；私商經過改造成爲代銷、經銷、合作小組與合營各種形式之後，他們就不同於自由市

場的私商，已經帶有一定的社會主義性質。因此，實質上這是社會主義採取另一方式前進了一大步，而不是退縮。

要活躍農村市場，充分發揮私營商販的積極作用，還應根據各地農村習慣，有計劃地組織小型物資交流會，組織並指導私商參加。組織貨郎擔子和小販下鄉代購代銷等辦法，更應廣泛地採用。

對於農村市場的領導與管理，主要應當採取經濟工作辦法，輔之以必要的行政管理。私商經營非統購統銷的物資，一般不應採取行政干涉辦法禁止其經營，而應根據具體情況加以教育、利用和改造，使其在供銷合作社領導之下不僅能維持生活，而且能爲國家建設與人民需要服務，保持市場的穩定。在價格領導方面，對於已接受改造的私商，必須按供銷合作社規定的購銷價格執行；對於尚未改造的私商，除統購統銷的物資外，不應對他們硬性規定價格，應當採取同業評議和教育協商的辦法，次要商品可以暫緩管理。對於哄抬價格、囤積投機等違法行爲，通過行政管理加以取締，當然也是必要的。

農民貿易與私營貿易不同，它是小生產者農民在完成國家統購、派購和預購任務後將他們的一部分剩餘農副業產品在市場上直接出售給消費者或相互調劑。這種貿易佔市場比重雖不很大，但對於刺激農民生產積極性和供應城鎮農副產品是有着重要作用的，在今後相當長的時期內還將繼續存在和發展。因此對他們更不應多加干涉，管理過嚴過死；而應當有計劃地積極地加以組織和領導，並給以必要的便利和幫助。此外，還有些農民在農閒時販運少許商品，以補助其生活之不足。這種貿易雖然具有自發傾向，對於市場也可能發生一定的破壞作用（農閒擁擠，農忙中斷，影響正常的商品流轉），但它很難與自產自銷的農民貿易劃清界限，因此也不宜過多地加以干涉，應當隨着農村互助合作和供銷合作的發展和對私營商業社會主義改造工作的前進，並通過貨源和價格的掌握，逐漸地予以限制和代替。

對農村市場的全面安排，必須與對農村私營商業的社會主義改造緊密相結合。因爲只有進行全面安排，將目前農村市場的緊張情況緩和下來，使農村私商在淡季中能够維持，才有可能對他們逐步進行社會主義改造。另一方面，如果祇是單純地安排，不同時積極有計劃、有步驟地對各業私商進行改造，也不能徹底解決問題。因此，當前的方針應當是在全面安排農村市場的基礎上，加速對農村私營商業的社會主義改造進程。

對農村私商實行社會主義改造的基本前提是階級分析，區別不同的階級，採取不同的改造方針和組織形式。

根據階級分析，目前在農村市場上從事商業活動的主要有小商小販、商業資本家和富農兼商。

目前全國農村私商估計有三百五十餘萬人，除百分之一點七左右的商業資本家和少數富農兼營商業者外，絕大多數都是小商小販。他們一般地沒有或僅有少量資本，開設小規模的商店或肩挑叫賣或擺攤出售，不雇或只雇少數店員，以自己從事商品流轉中的勞動爲生活的全部或主要來源。他們與農民和手工業者有共同之處，就是他們都是勞動者又是私有者，具有分散、落後等特點；但因爲小商小販從事商業勞動，比農民和手工業者更容易接受資產階級投機取巧的思想影響。因此，對他們就更需要加以領導，組織和改造，以克服他們的資本主義自發趨勢。但無論如何，既然他們是勞動人民，這就決定了對他們不能採取剝奪或硬性排擠代替的辦法，而應當根據自願的原則，在供銷合作社的領導和計劃下，通過各種形式加以組織，使他們經過互助合作的道路，分担農村商品流轉的任務，並逐步過渡爲供銷合作社商業。

農村商業資本家爲數極少，他們的資金和業務規模也不很大，供銷合作社對他們進行改造，既不能把他們和小商小販組織在一起，也不能把他們單獨組織起來。供銷合作社不是全民所有制，也不適合對他們採取國家資本主義的辦法。因此，一般可由供銷合作社和他們建立經銷關係，其中有條件的可在全行改造的前提下試辦一種「合營」方式，將他們的資財設備適當折價入股，並吸收其實職人員共同經營，分給一定利潤，逐漸將他們變成合作社的門市部或企業。

對於富農兼營商業，由於國家對富農經濟採取限制和逐步消滅的政策，因此，一般應使他們棄商轉農，由供銷合作社代替其商業，以逐步消滅他們的剝削。但對有特殊情況者，如本人長期經商或有一定技術且爲社會所需要，或轉業有困難者，亦可適當加以安排和改造。

改造農村私營商業應當和對農村商業網的合理調整相結合。目前農村商業網的分佈，無論是合作社或私商，一般集中在集鎮，而在距離城鎮較遠的偏僻農村往往沒有一個零售店，羣衆購買日常必需品要跑十幾里，甚至幾十里路，甚感不便。同時，有些集鎮私商集中過多，在安排上亦有困難。根據便利羣衆與合乎經濟核算的原則，結合市場全面安排和對農村私商的改造工作，有計劃地有步驟地將目前各地農村商業網加以合理部署與調整是完全必要的。如山東益都縣每區固定一個油挑子下鄉送油，每兩個鄉固定一個貨郎担串鄉賣貨；河北省宣化縣沙嶺子供銷合作社動員集鎮上三家商販遷移到十幾里以外的偏僻鄉村作爲合作社的經銷店。這些辦法都證明是可行的，受到羣衆和私商的歡迎。

爲了便於按照歸口原則對各行業私商的改造加强監督管理，並便於開展批發業務，今後基層社應當根據集鎮大小和業務繁簡，有計劃地將現有門市部改變爲專業門市部，通過業務經營分別對各行業私商進行領導和改造，使各業私商圍繞在它們周圍，像各行星繞着太陽旋轉一樣。

改造農村私商是一件極其複雜的工作，也是一個長期的艱巨的鬥爭。既不能急躁冒進，也不應放鬆警惕。既要劃清小商小販和商業資本家的界綫，也要區別小商小販與農民不同之點，不能忽視他們帶有很大的投機性。因此，就必須對他們進行長期的艱苦的思想教育和監督管理工作，防止他們抬價壓價、摻雜摻假、製造黑市等投機取巧和違法行爲，不斷地改造他們的思想意識與經營作風，樹立社會主義的商業道德，以達到企業與人員的徹底改造，逐步把他們改變爲供銷合作社的商業。

農村私營商業改造講話

編者的話

在全國範圍內，對城市私營資本主義工商業廣泛地採取加工訂貨，公私合營、經銷代銷等各種國家資本主義形式，進行社會主義改造工作，已經做出了很大的成績，已經積累了許多經驗；但是，對鄉村初級市場的廣大的私營商業通過何種形式，採取什麼政策，要走什麼樣的道路，去完成社會主義改造工作，這是重大的、新的問題。我們的經驗還是很少的。

大家都知道，由於中國農村供銷社要發展成爲農村中的主要商業，中國農村供銷合作社要承担起供應農村生產和生活資料的任務，要承担起爲促進農業互助合作運動的發展與鞏固的任務，要通過商業活動逐漸促進農業生產納入國家計劃軌道。因此，對農村私營商業進行社會主義改造的任務，就不能不成爲供銷合作社在過渡時期的一個重大的歷史任務。完成這樣的一個任務，是光榮的，同時也是艱巨的。

在這一方面，黨中央和政府在去年七月就已經明確的指出了。城市私營商業的改造由國營商業部門負責，集鎮和初級市場的私營商業改造歸供銷合作社負責，而且具體指出，可以首先選擇行業，進行試點工作，取得經驗以後，再逐步加以推廣。同時，在去年七月全國合作社第一次代表大會決議上，也更加明確的規定了對農村私營商業進行社會主義改造，是供銷合作社的基本任務之一。所以，正確貫徹和執行黨中央和政府的指示，對我們當前及今後工作是有重大意義的。

由於半年多以來，各地積極的進行試點工作，全國供銷合作總社今年一月又召集農村私商改造會議，總結了許多經驗，人民日報也發表了「經過互助合作道路，改造農村小商小販」、「積極利用和改造農村私商」兩篇社論。今年各地都在普遍試點，逐步推廣，在這樣一個時期，依據黨的政策，比較有系統的解釋有關農村私營商業如何進行社會主義改造的問題，特別是有關政策問題，以及改造的組織形式、方法等，我們認爲是十分必要的。

但是，由於時間的倉促，政策水平的限制，無論在內容、文字等各方面，都會有很多缺點，希大家讀後及時提供意見。

第一講　爲什麼對農村私營商業要進行社會主義改造

什麼叫農村私營商業呢？這要首先交代清楚。農村私營商業就是指的在農村中從事商業活動的小商小販，商業資本家和富農兼營商業者所經營的商業。他們的情況雖然不同，改造政策和改造形式也不同，但都是社會主義改造的對象。爲什麼他們都是社會主義改造的對象呢？我們應該認爲：他們中間雖然有的是沒有或僅有少量資金，以從事商品流轉中的勞動爲主要生活來源的，如小商小販；有的是依靠資金進行商業剝削的商業資本家；有的是依靠僱用工人生產，經營農業，又兼營商業進行剝削的，如富農兼商。但是從所有制上講，他們都不是全民所有制，也不是集體所有制，而是私人所有制。大家又都知道，私人所有制是要改造爲集體所有制或全民所有制，才能建設成社會主義社會的。

人們又要問：爲什麼農民貿易不是屬於農村私營商業呢？簡單的講來，因爲農民貿易有一個很大的特點，就是他們主要是從事農業勞動，只有在農閒時候，當自己農產品或副業產品，除了自己吃用，賣給國家和供銷合作社以外，

才在附近和別的農民交換有無，或者是直接出賣給消費者。這種形式爲城鄉羣衆所需要，也是農民輔助生活不足的一種副業。這種形式在中國是要長期存在的。這種貿易的形式，就是在蘇聯，比如集體的農莊之間的貿易，或個人生產的一些副業產品，如牛奶、蔬菜、瓜菓等，也都允許在市場上出售的。同時，因爲這些農民主要的是從事農業生產，所以對他們主要是經過農業生產合作社，經過農業集體化的道路去改造它，而在商業上主要是對他們進行領導與管理工作就可以了。

因此，如果把農民貿易和小商小販、商業資本家、富農兼商業一樣看待，不加區別，那是不正確的。

話要轉到正題上來了。爲什麼要對農村私營商業進行社會主義改造呢？從政策上看，改造的根據在那裏，從實際工作講，我們要怎樣地認識問題才對呢？下面就分別地加以說明：

一、農村私營商業迫切需要安排改造

首先我們可以從私營商業本身加以觀察，它們是迫切需要改造的。因爲它們是私有、分散和落後的。因之，在商業經營上有很大的自發性，其中就以人數最多的小商小販來說，他們雖然是從事商品流轉中的勞動者，但他們與農民勞動者、手工業勞動者不同，他們是極容易受資產階級思想的影響的。如果長期的不加改造，任其自發的發展下去，不但是不能改變他們的私有、分散、落後的現狀，不能把他們納入國家商業的計劃道路，而使他們更好的爲農業生產服務，而且他們之中一些人還會發展到投機倒把、抬高物價、摻假作僞的破壞作用。

至於農村的商業資本家，富農兼營商業，因爲他們雖然在商品流轉中也曾起過一定的作用，但因爲他們是在商品流轉中以剝削剩餘勞動，取得利潤爲目的，唯利是圖、投機取巧是他們的本質，不加以改造害處就更大了。

從國家進行社會主義建設，從爲農業生產服務，從爲工業品合理的分配到農民手裏，使商業影響生產和促進生產來講，這些私營商業，如果不加改造，對於勝利地完成國家工業化與農業集體化的歷史任務是有很大妨害的。

在這裏也要說清楚：安排和改造是不矛盾的，應當是同時進行的，而是應當是首先全面安排，同時積極地結合改造。當前怎樣全面安排呢？這就要求凡供銷合作社零售額太大的地方堅決退讓，定出適當的公私比重，在一個時期保持不變，使私營商業可以維持生活，並稍有利潤。這要求供銷合作社多做批發，少做零售。改進對私營商業的批發工作，不能不合理搭配冷貨；在安排時最好是全行業的進行，安排決不能因組織起一部分而擠掉另一部分。同時，改造也應該是積極的進行，更可以在安排中結合進行。如果只安排不改造，仍不能徹底解決私營商業出路問題。

改造之後有那些好處呢？根據今年各地試點的反映，農村中的小商小販（因爲商業資本家和富農兼商在農村中只佔極少數）對於改造是普遍歡迎的。綜合起來講，最主要的好處是小商小販認爲自己是勞動人民了，不再和供銷合作社鬧對立情緒，我們供銷合作社的幹部，也都轉變了怕失掉階級立場和「寧左勿右」，只排擠、代替，不認眞進行改造的思想。同時改造之後可以充分地發揮了私營商業機構、人員、資金和設備的作用，將他們的業務納入了國家計劃軌道，進一步地利用小商小販溝通城鄉物資交流，達到了活躍農村初級市場的目的。其他的好處還很多，如可以實行價格的統一管理，擴大了社會主義公共積累，可以對私營商業人員進行了集體主義教育，改造舊作風和舊習慣，以至於將來可以通過互助合作道路，在供銷合作社領導和計劃下，逐步地變成供銷合作社商業，並逐步轉變私人所有制爲集體所有制。

二、單純排擠是不正確的

本來在去年七月中共中央「關於加强市場管理和改造私營商業的指示」中，就已經明確地指出了：對私營商業盲目加以排擠，一律不給安排，不給生活出路，這就要勢必增加失業人口，造成社會混亂，這是錯誤的。但是半年多來，我們各地供銷合作社實際工作狀況是怎樣的呢？當然，我們工作上是有成績的，也在不同程度上對私營商業進行了一些安排和改造工作，其中如農村中棉布商、屠宰商，以及百貨、糖、油、南貨、雜貨業等，但是我們必須承認，我們在工作中是排擠的多了一些，被排擠的私商，一時難以轉業，形成了明轉暗不轉，維持下來的也因營業額過低，產生了在一些行業上虧本，生活困難以至不能維持的現象。另方面，我們在排擠之後又代替不了，造成供銷合作社業務特別繁忙，羣衆排隊擁擠，而私商業務清淡，羣衆不滿的情況。這種現象雖然全國範圍不是普遍如此，但影響城鄉物資交流，影響農民生產，影響與私營商業關係的緊張，是一個很大的原因。

爲什麼會產生上述現象呢？這絕不是中央指示不明確，而是我們在實際工作上沒有貫徹中央指示的政策和精神，是我們在執行政策中有偏向，甚至有抵觸情緒。在過去，各地供銷合作社幹部同志們在思想上，曾經過分地强調了農村私營商業可以轉入農業，結果眞正轉入農業的很少。我們也曾經認爲「要前進就要排擠私營商業」，而對於必須一面前進，一面安排的認識是很不够的。其中在思想認識上，由於沒有進行階級分析的觀點，把小商小販完全看成商業資本家，覺得不安排不會犯錯誤，所以才盲目擴大業務，過分的排擠了私營商業，則更是主要的原因。

同時，也必須在思想明確這樣一個問題，我們供銷合作社能不能一下子把農村所有私營商業全部代替呢？這是決不可能，也完全不必要的。爲什麼不可能呢？因爲過去城鄉交流是經千萬條綫來進行聯系的。在這方面，我們可以回想一下在中華人民共和國成立之後的情況，那時在農產品收購方面，是多少個私營商業，多少個販運業、行棧業在做這一工作呀；而在工業產品分配方面，又是經過多少個批發商，多少個零售商，以至攤販、貨郎担子等進行過繁忙的工作呀。而且這種分配和收購工作又是多少年來自然形成的，有了一定商品流

轉規律。這些人員、資金、設備，特別是各行各業的經營技術、經驗，各種商品交流的形式、方法，也都有豐富的內容。現在國營與合作社商業雖然有了很大的發展，雖然在批發零售陣地上已經佔了很大的優勢，但目前存在的這幾百萬個私營商業，能很快的代替他們嗎？我們供銷合作社能把農村中所有的供銷業務一下子都承担起來嗎？這顯然是不可能的。

正是由於我們在這方面問題上認識不足，所以才在實際工作中產生了單純排擠，而沒有積極地進行安排和改造工作。

三、已經具備了改造的基本條件

有的同志一定要問，安排與改造農村私營商業，我們是積極贊成的，但條件具備了沒有？我們回答說：農村供銷工作很繁重，幹部也弱，領導方面經驗也少，這些困難是確實存在的。可是絕不能忘記了，中國商業在進入計劃經濟建設以後的兩年來，在整個市場的關係上已經發生了根本性質的變化這一新的情況。我們應該認識到，這種變化對改造農村私營商業提供了極爲有利的基本條件。

這種變化是如何形成的呢？

首先應該看到國家在一九五三年後，因爲工農業生產發展的需要，人民購買能力的增長，逐步的對糧食、油料、棉布實行統銷政策。由於實行統購，就不能不同時加强了對農村所需工業產品的計劃供應工作，以滿足農民的需要。由於實行了統銷，就不能不使凡在農村中經營這些統銷商品的私營商業，受到了國家的限制。同時這些商品的統購、統銷工作，也不能不由國營商業、供銷合作社負担了主要的購銷工作。因此，這裏勢必產生極大的變化。變化的主要方面是社會主義商業，無論在城鄉批發、零售業務上發展的速度很快，現在已經對私營商業取得了極大的優勢，屬於工業、農業和手工業的主要貨源，已大部分掌握到國營商業與供銷合作社手上來了。同時，由於供銷合作社普遍的發展，農副產品收購的大部分已由它承担起來，農村生產與生活資料的供應工作，也主要由供銷合作社負責供應了。這兩種變化的結果，就必然促成了以前的自由市場日益縮小，而國營商業與供銷合作社商業對市場的統一領導與監督的作用日益加强起來。

爲什麼說這種變化對改造農村私營商業造成了極爲有利的條件呢？概括的講來是：（一）由於國營與供銷合作社商業在批發零售上佔了很大優勢，特別是掌握了貨源，就使得所有農村私營商業必須依靠向國營與供銷合作社進貨，也就是說，因爲掌握了貨源，改造他們的基本條件已經具備了。大家可以回想一下，在一九五二年「三反」前後，我們國家商業是沒有具備這一條件的，在那個時期我們只能是用調整商業的辦法，如曾經採取了放寬批零差價、地區差價，以及讓出一些商品品種來，使私營批發商，零售商繼續維持營業。而現在就不能用這些辦法了，就應該是從根本解決商業問題，就應該是用社會主義改造的辦法徹底解決私營商業問題了。（二）由於國營與供銷合作社掌握了批發，掌握了貨源，私營商業主要依靠向國營與供銷合作社進貨，所以私營商業現在表示願意接受改造，城市私營商業要求與國家商業經銷、代銷，農村私營商業要求在供銷合作社領導下，組織起來，或經銷、代銷；或聯購、代購，或與合作社合營等。他們都迫切地要求在經濟上，政治上找到出路，要求適合國家需要，要求過渡到社會主義社會去。目前這種現象已經不是個別表現，而是很普遍的了。（三）由於國營商業與供銷合作社掌握了貨源，佔了很大的批發、零售比重，因此，就可以控制市場，穩定物價。目前，雖然仍有一部分不法商人在市場與價格上搗亂，但從全國範圍所有物價情況上看，私營商業再也不能像過去一樣地爲所欲爲了。市場與物價的穩定，將成爲今後不變的趨勢了。（四）廣大農民羣衆覺悟的提高與對農村私營商業政策的明確，各地都具有了一些試點經驗，各地黨委與政府重視與加强對商業工作的領導，這也是有利條件之一。所以，正確地認識和利用這一些個條件，是非常必要的。

須水鎮組織百貨業走合作化道路

鄭州市合作社郊區辦事處

一　市場情況

鄭州市須水鎮的經濟範圍較廣，有三萬左右的居民依靠它來滿足購銷要求。因此過去市場繁榮，經濟活躍，全集有商人二四五戶，十四個行業。但從縱路綫貫徹以來，合作社在市場上的陣地日益擴大，市場零售額的比重由一九五三年的百分之四十三點三二到一九五四年底一躍而昇爲百分之七十五點五。但祇是大宗的主要商品適當滿足了農民需要，而小宗的多種多樣的爲羣衆迫切需要的商品還相差很遠。在另一方面由於商人感覺到市場管理嚴、卡的緊、沒前途、奸商帽難戴、沒政治地位、貨源缺乏、資金愈來愈少，因而部分商人準備轉業，經營沒信心，生意蕭條。以致市場上反映了物資交流呆滯，羣衆買不到需要的東西。鄭州市合作社郊區辦事處在這種情況下，根據全國總社關於「改造農村小商人走合作化道路」的指示精神，結合當前羣衆需要和私商條件，試辦了百貨業合作小組。

二　組織過程及具體問題的處理

一、掃除幹部的思想障礙。由於幹部對小商小

販採取排擠、代替、轉業的單純敵視態度的嚴重存在，因此，在進行這一工作前，必須通過幹部會議，從分析當前農村市場的緊張情況入手，進行政策教育，使其認識到農村小商人是勞動者，組織起來走合作化道路後，對滿足羣衆需要，活躍農村經濟的重要意義，以扭轉過去單純排擠、代替的態度。

二、貫徹政策，解除小商人的思想顧慮。在召開小商人大會上，着重指出他們是勞動人民，屬於工農聯盟範疇之內，並指明走合作化道路的優越性。這樣就使他們感到政治地位提高了，前途遠大了。如崔新說：「過去我想着農民、手工業都參加了互助組、生產社，我們還是天不留地不收的進退兩難，這一回才知道俺也要通過這條道路走向社會主義」。周書丹說：「想不到今天奸商帽能去掉，並成爲勞動人民，眞是比娶新媳婦坐轎還得勁」。但由於各戶土地多少不等，人口大小不同，資金差額較大（多者五百元，少者二十元），技術高低不一，在討論組織起來時也有不少思想顧慮。主要是：怕轉農業，怕組織起來後生活顧不住；小孩多、婦女多的怕不自由；怕組織起來卡住貨源，縮小計劃，減少收入；老實戶（不識字的表現最突出）怕財務混亂，你我不分，將來算賬吃虧。

經過深入講解組織起來走合作化道路的優越性，具體交待組織起來後資金統一使用，人員合理分工，淡季可以收購，組內實行民主管理等，以上顧慮才基本上得到了解決。

在思想認識提高的基礎上，才發動大家自願申請，審查批准，正式成立合作組。爲了取得經驗，便於領導，在全業十七戶中，只批准了九戶。其批准條件是：老實守法，積極經營，服從領導，以此爲主要生活來源，並是自願申請者。在批准後召開全業會議公佈名單，然後正式成立「須水鎭百貨業合作化小組」。

三、幾個具體問題的解決辦法。

1.資金：爲發揮商人自有資金的力量，採取了入股辦法。如事先選出三個評議委員，按各戶自報現金和現有商品全部入股，商品入股按進貨單價作價，襯色和損傷的商品適當降價。對固定資產暫時借用，用壞時由組內修理或按價賠償。

2.盈餘分配：在開始時爲了鼓勵資金入股，激發勞動積極性，並逐步擴大公共積累，確定了純利分配：勞力分紅百分之六十，資金分紅百分之二十，公積金爲百分之十五，公益金爲百分之五。小組因故垮台或解散，公積金上繳供銷社。工資「按勞動態度，經營技術，職責大小」民主評定。

3.貨源價格的掌握：本先寬後嚴，使之有適當利潤可圖的精神，每月逢五、十五、二十五給供銷社進貨要貨計劃，凡供銷社能供給的貨源不許從外地購進，供銷社撥貨時，以公司批發價格加百分之一的費用，售出時比社價可高百分之一到百分之二（準備拉平），比同業價可低百分之二到百分之三。自尋的貨品，凡是以前經營過的則照原價執行，並報供銷社備查，以前未經營過的商品則報工商管理委員會批准後執行。

4.經營範圍的劃分由區社本着方便羣衆的精神，規定在離該鎭七里以外的朝王、馬莊、鐵爐、楊寨、百路屯、小京水、常莊等七個鄉，流動供應，但不能跨區以免引起市場混亂。

5.人員分工：由於該組戶數較多，爲便於統一領導，從九戶中選出三人組成組務委員會，設組長一人，會計一人，另一人負責領導學習，組長負責上下聯系，負責採購貨物；組員除固定會計一人外，其他組員按技術分工，並輪流下鄉。組長因公出外可以不參加下鄉。組員技術分工：

6.接受合作社委託收購：如代購的碎鐵、雜銅、錫、雜骨等，規定五天交貨一次（每天一交也可以），不得無故拖延或倒賣給別人，差價可低於供銷社收購價百分之八到十二，否則按罰約處理。

7.章則：爲保證上述規定的實現，在合同中規定：合作小組必須服從國合領導，不欺不哄，老實經營，愛國守法不瞞國稅，並響應政府一切號召，違犯以上各項條款者，按其情節輕重，經市場工商管理委員會批准分別給予批准、警告、開除組籍或交工商行政部門處理。

三　幾點體會

一、小商人滿意：小商人認識了自己屬於勞動人民範疇，特別是組織起來後，羣衆對其認識改變，貨源有保證，業務有領導，自從元月一號開始營業，截至四號的營業額達四百七十六元，較組織前四天的營業額擴大百分之一百三十八點二六，可得毛利九十五元。按此收入算起來，他們的收入並不減少，除了開支尙能節餘。如吳玉領全家四口人，兩個大人，兩個小孩，據其本人談每月有二十元就够生活開支，如吳玉領入資金三百元，佔全組資金總數的五分之一，四天即可分紅二元八角五分，本人參加小組担任會計，四天可得工資四元七角六分五，計七元六角二分多，能够該戶十天的生活開支。過去吳玉領單幹時，每月營業額僅三百元，得毛利六十元，除去稅收和進城買貨的開支外，並不比現在的收入增加。由於組織起來業務大，收入大，因而經營情緒高漲。

二、合作小組建立起來以後對市場起了很大影響：合作小組自組織起來以後，商品種類增多，價格降低，營業大，收入多，羣衆反映好，私商也滿意。這對市場有很大的影響，如百貨業的金永年因和地主汪瑞普合夥經營，這次組織沒有吸收，爲爭取參加組織現已和地主分開。其他如文具業、理髮業、服裝業都主動找市場管理委員會要求爭取改造。

三、方便了羣衆：組織起來後，逢集趕集，背集下鄉，如在組織起來的頭一天，雖然下着大雪，大夥也冒着風雪挑挑下鄉送貨，得到了羣衆擁護。如羣衆需要的鞋皮、氣眼、鞋帶，過去私商買不

到，合作社買到貨願不賣賣，影響羣衆需要，經過批給他們以後，四天賣了二萬個氣眼，五百付鞋帶，七百四十根鞋皮。這就大大滿足了羣衆需要，擴大了商品流轉。

四、密切了公私關係，擴大了階級隊伍：首先是扭轉和克服了合作社幹部對商人不加區別不分對象，一律奸商看待的思想，認識到小商小販是工人階級的同盟軍，是屬於勞動人民的範疇，是我們團結、教育、改造和領導的對象。私商自到合作社進貨以後，得到了營業員的熱情招待和各方面的便利，感覺到合作社對他們的看法改變了，緊緊地靠攏合作社，團結在合作社的周圍，並向合作社反映商人思想情況，提出進貨要求，介紹當前羣衆需要的商品，讓合作社準備。這就使雙方關係由敵對到密切，由單純的鬥爭到團結教育，關係逐漸好轉。

四　今後工作意見

對組織起來的合作小組必須加强對他們的領導，幫助他們開展業務，改善經營，教育他們服從政府、合作社的領導，樹立爲人民服務的思想，在合作社的領導下積極開展業務，更多的滿足人民需要，達到鞏固提高。

同時要防止他們自發的資本主義勢力的發展，要加强其前途教育。由於他們正在困難之際，我們將其組織起來解決了困難，加以我們的教育領導，態度和藹，他們能服從領導這是必然的，但我們還必須認識他們過去對投機倒把、唯利是圖、冒牌頂替、壓級壓價是他們走過的道路，行之有效的法寶，倘若他們一旦業務稍淡或思想教育跟不上時，是會重走舊路的。因此我們就必須警惕其腐朽的一面，時刻防止他們自發的資本主義傾向的發展。

引導沙嶺子鎭小商人走合作化道路的經驗

河北省供銷合作社
張家口專區辦事處

河北省供銷合作社張家口專區辦事處，根據全國總社對農村小商人走合作化道路進行改造的精神，取得了黨委同意，決定以宣化縣沙嶺子鎭作爲基本上組織了八個單位，取得了一些成績。

一　基本情況

沙嶺子鎭共有一、一〇六戶，六、四八六人。絕大多數是以農業爲主，糧食是其主要收入。雖然羣衆購買力較高（每人平均四十八元），但該鎭所聯系的經濟範圍很小，週圍僅有七、八個村，連同當地所住的機關、學校等共有一三、〇〇〇餘人。其商業除基層供銷社設有棉布、百貨、肉食、米麵、煤炭、生產資料五個售貨部外，私人商業有座商三十戶，攤販二十三戶。在座商三十戶中，有百貨業四戶，瓷器業一戶，棉布業一戶，糕點業五戶，煤炭業兩戶，中藥舖兩戶，肉食業兩戶，雜貨業兩戶，山貨業兩戶，飯舖一戶，茶舖兩戶，醋醬業兩戶，共有從業人員八十四人（包括八戶有僱工二十三人），計有資金四四、六五九元，其中流動資金三五、七六一元，平均每戶有流動資金一、一九二元，其中資金最多者一戶達三、〇〇〇元。一至九月份營業額爲二〇六、八七八元，每人每日僅做九元的業務。在攤販二十三戶中，有山貨業十三戶，紙煙業三戶，雜貨業六戶，百貨業一戶，從業人員二十八人，計有資金二、三八八元，其中流動資金一、七四〇元，平均每戶流動資金八十五元。按九月份的營業額六、一三九元計算，每人每日僅做七元的業務。

對私營商業進行改造時，已有七戶轉業，其中轉農業六戶，運輸業一戶。但由於宣傳教育工作做的不够，私商情緒低落，思想表現不安。一般的私商認爲自己沒出路，沒前途，今年布行轉業，明年不定那行轉業，因而在經營上表現消極，消耗資金，抱着等待轉業態度。

二　工作步驟

首先在合作社、黨、政以及有關部門幹部中貫徹對農村私商改造的精神，使其認識到農村小商人是勞動者以及組織起來走合作化道路的意義，扭轉過去只排擠、代替和互相敵對的現象，以掃清思想障礙，加强對這一工作的領導力量。

其次是瞭解情況，摸清底細。根據目前情況，按照不同行業、不同條件和要求，以不同的形式一一的作了具體安排，製定了進行方案。

再是召開私商從業人員會議，貫徹政策，進行宣傳教育，特別是着重講清走合作化道路的遠大前途和農村小商人是勞動者、是屬於工農聯盟範疇之內的重要意義，以消除其思想顧慮，啓發其積極性，達到自覺自願組織起來的目的。

經過交待政策，指明道路和召開了家庭會、櫃堂會、小組會等進行了討論，都感覺心眼裏亮堂了，有了出路，有了方向，表現情緒高漲，笑容滿面。因爲他們最感到痛快的是社會地位提高了，過去被人稱爲奸商剝削者，現在已和勞動人民列入一龍老頭說：「我聽了這個會就好像十冬臘月穿上皮

襖一樣的唆和」；百貨業潘書才說：「我過去參加羣衆大會，讓私商站在後邊，也參加不了討論，好像比別人缺點東西似的，想不到現在也是勞動者」。因此他們感覺到只有組織起來才是出路，才有前途。另外，攤販和獨行、獨業的商人也願組織起來了，如照像業、刻字業都主動要求組織起來；百貨業張致槐因業務蕭條想回家去，聽說組織起來走合作化道路，就決定不回家了。

雖然大部小商販願意組織起來，但個別的商販仍有思想顧慮，有的怕受領導不自由，怕資金支配不自由；有的半農半商，怕組織起來種地不方便，家裏人口多，從業人員少，怕維持不了生活；有的營業較好，怕組織起來不合算。以上幾種思想主要是攤販多，座商少，半農半商多，純商少。因而根據以上情況，還須繼續反覆交代政策，加强教育，消除顧慮，打通思想，樹立他們對走合作化道路的正確認識。

三　對各行業的安排和組織

根據社會需要、商人願意和有前途的原則，採取不同的形式，進行了組織。組織形式大體可分爲四種類型：羣衆需要，且有發展前途，而私人資金不足，由基層社投資合夥經營；行業的人員多，業務小，而羣衆需要，經商人同意可組織起來遷移到羣衆購買不方便的鄉村去經營，作爲供銷社的代銷店；對攤販，組織其帶貨下鄉，成爲合作社的貨郎担，也可組織固定的門市去經營；一般座商，組織起來，設門市或貨攤，統一經營。

按照以上四種形式，已組織起來的有：百貨業五戶，棉布業一戶，共十一人，組成一個經營單位；糕點業六戶，共二十二人，組成一個經營單位；攤販紙煙業三戶，組成一個經營單位；菜舖兩戶，組成一個經營單位；其餘有攤販九戶，他們也要求組織起來，但我們認爲攤販適合個別組織，宜小不宜大。還有不在我們安排之內的豆腐業七戶，理髮業兩戶，也自動在組織（理髮業應由生產社去搞）。已組織起來的百貨小組，除留五人在本鎭設門市經營外，其餘六人分兩個組，設到兩個鄉去經營，作爲合作社的代銷店，根據業務發展再逐漸充實力量；糕點業，根據需要，除留下在本鎭經營的必要人員外，也抽出三個人到一個鄉去經營雜貨。供銷社投資經營的有醋醬業一戶和中藥業兩戶，正在進行組織；攤販業組織貨郎担，也正在進行。現在全鎭五十三戶小商，已有二十一戶組織起來，有十二戶正在進行。

四　組織中具體問題的處理和安置

1.組織起來的名稱和領導問題：根據不同的組織形式和業務關係，暫分別定名爲：××村供銷社經銷組（代銷店）或××村××業合作小組。在組織上業務上受當地供銷社領導，行政領導仍屬工商行政部門。所經營的商品統由供銷社進貨，供銷社沒有的商品，可從縣商店進，縣商店仍沒有時可自行採購。其進銷貨計劃，報供銷社，納入供銷社批發計劃之內。其價格由供銷社掌握，並與供銷社零售價同。

2.章程問題：本着先簡後繁，先鬆後緊逐步作到全面合理的原則，首先製定較簡單的章程，內容主要是包括：爲國家建設和人民的消費服務；服從國家價格政策，接受領導；執行國家政策法令；規定業務範圍和分紅辦法及公積金、獎勵金、福利金的比例等。

3.職工待遇：一律實行工資制，一般不低於原來店員的待遇，最高的每月不超過三十五元，最低的不少於二十四元。職工們都覺得滿意。

4.分紅比例問題：根據維持其一定的生活水平，通過算細賬按照業務額的大小，具體確定資金分紅和公積金的比例。資金分紅應掌握先多後少的原則，組成一個經營單位；其餘有攤販九戶，他們也要求組織起來，但我們認爲攤販適合個別組織，宜小不宜大。還有不在我們安排之內的豆腐業七戶，金。如此規定，一般均能維持生活，不低於原來收入。

5.對以前失業的一戶棉布商也正在設法予以適當安置。

五　工作中的幾點體驗

1.組織中必須注意各戶的條件問題，一般的是資金大的戶願意和資金大的戶組織，資金小的戶，缺乏信心，認爲資金小，不能開展業務。這與農業生產社的情況一樣，中農願意和中農組織，不願意要貧農入社，必須用組織農業生產社的辦法來解決這個問題。

2.貫徹互助互利的精神，不能傷害某一方，只有這樣才能加强團結。如百貨小組潘書才的妻子，原爲從業人員，如寫賬、售貨，但組織時，沒有把她列入，結果提出意見，才作了糾正。資金大，從業人員少的戶，有些吃虧，應適當照顧。

3.首先打通幹部思想，是做好這個工作的主要環節。小商人走合作化道路的精神，是與過去對待私商的態度根本不同的，在我們幹部特別是合作社幹部中，已存有濃厚的對私商排擠、代替的思想和對立的態度，這種思想還佔着主導地位，因此，必須首先扭轉幹部的思想，在提高思想、明確認識的基礎上，才能順利的進行這個工作。

4.農村小商人走合作化道路的改造辦法，從這次試點證明是成功的，幹部擁護，私商滿意，對國家建設有利。因爲這樣做，提高了私商的政治地位，由過去和我們對立，變成和我們靠近，和我們團結起來，這就從政治上團結了多數，孤立了少數，擴大了我們社會主義的建設力量。

5.這樣做，在經濟上，對我們也沒有害處，首先利用了私商的人、私商的資金來爲國家爲人民服務，有利於開展物資交流；這樣做，私商能維持生活，避免了因擠掉他們而給國家造成負担。

走社會主義的路

——東鹿縣舊城鎮小商小販的社會主義改造試點簡記

紀健

現在，在河北東鹿縣的舊城鎮上出現了三個新型的商店，它們的招牌是：「百貨商業合作組」、「鐵貨文具商業合作組」和「合作社臨時代銷店」。三個商店的門口都貼着這麼幾個大字：「各貨一律按供銷社零售價格出售」。由那兒經過的老鄉們總有些半信半疑，走進去瞧瞧，打聽一下倒底是怎麼回事。站在櫃台裏的人就會向他們宣傳：「咱們現在是供銷社的經銷店（代銷店），服從供銷社領導了，這些貨全是由供銷社進的，保證質量道地、秤平、斗滿、尺碼足，而且和社裏一個價。」要是從前在一塊做買賣的悄悄地來問他們：「走這條路究竟怎麼樣？」舖子裏的人便充滿信心的愉快的回答着：「成，精神上挺痛快，買賣也不賴，多虧供銷社給我們指引了這麼一條出路。夥計，你也來吧，快點一起到社會主義去！」

舊城鎮是東鹿縣較大的一個農村初級市場，自前年冬季以來，隨着國家過渡時期總路線總任務的宣傳，隨着糧食、油料實行計劃收購和計劃供應以後，整個市場就發生了顯著的變化，自由市場日益縮小、合作社營業額在市場總營業額中所佔比重迅速上升，私營商業所佔比重日益下降。如去年第一季度，私營經濟的經營總額爲十六萬二千多元，第二季度就比第一季度下降兩萬五千多元，第三季度又比第二季度下降一萬多元。私營商業日漸蕭條，於是先後歇業的商販有油糧業三戶、百貨業兩戶、雜貨業四十一戶、鐵貨業三戶、飲食業六十五戶。這些歇業的商販中，除已有一百三十四戶轉向農業和手工業外，目前還有五十七戶（包括家屬共二百二十人）既無土地，又無技術，總找不到正當職業來維持生活，不斷找政府、工商聯要求解決出路。從現在開業的一百八十七家商戶的階級成份來分析，其中百分之九十四點一二爲小商小販，他們只有少量資本，向批發商、生產者進貨，以自己從事商業勞動爲生活的全部或主要來源；因爲本小、腿短，加之合作社商業在羣衆中的威信日益提高，也普遍都感到買賣難做了，不得不挖空心思找些多賺錢的「竅門」。像現在替供銷社代銷的趙秋祿，從前就日夜盤算揀些合作社不經營的商品來販賣，利潤高達百分之五、六十以上。但因爲商品少，經營額小，還是很難維持生活。於是有的就用改換商標、以次貨充好貨等投機辦法來胡弄顧客。老鄉們找他們買貨的一天越比一天少，這些商販，大部份都失去了經營信心，有的甚至抱着「橫豎吃光了本錢拉倒」的想法。正如永床號的趙惠民過去常說的：「咱們照這樣子下去，業務無論如何是沒前途了，轉業吧，又沒土地、技術，不轉業吧，又不能維持，咋辦!?」

變化是發生在去年十一月中，舊城聯村供銷社爲了適當安排農村私營商業，發揮他們的經營積極性，活躍農村市場，促進城鄉物資交流，穩定社會秩序和取得對這些小商販進行社會主義改造的經驗，在河北省社和東鹿縣社的具體幫助下，進行了試點工作。

首先對供銷社幹部進行思想動員，分析了目前農村市場發生的變化，說明在這種情況下，供銷社在考慮本身的工作發展時，必須從整個農村市場供銷需要出發，考慮到初級市場的全面安排，充分利用市場關係變化和改組的有利條件。然後通過當地集市管理委員會和工商聯將全部私商進行排隊、劃分類型，摸清資金、人力、經營情況及思想動態。本着有貨源可組織、有物資可收購的原則，選擇出資金很少、生活困難的攤販孫清章、孟鴻喜、趙秋祿三人；略有少量資金的小商戶耿小强、李長根、劉耀增，尚貫成四人；資金較多的商戶趙惠民、賈亮起等五人；以及已經失業的二十一戶貨郎担爲試點。對他們講清政策，分別在自願的原則下組成「合作組」和「臨時代銷店」等，和他們簽訂了合同，幫助其製訂了組織簡章。

「合作社臨時代銷店」是由孫清章、孟鴻喜和趙秋祿三個攤販組成，他們原來的資金少，每戶只有五、六十元，過去買賣小、家累重，總是拉東補西、入不敷出，現在和供銷社訂立合同，替供銷社代銷商品，取貨時先預交百分之二十的保證金，每天營業終了時把所賣貨款都交還供銷社。代銷的手續費是煙、酒類百分之二，百貨類等其他商品一律百分之三，代銷營業稅由供銷社負責，每半月結算一次。他們除了有固定的門市外，還可以抽出一、兩個人在集日設攤，下鄉趕集。從前三個人經營的商品合起來只有二、三十種，現在有七十多種；從前三個人合起來每天不過做五、六十元的買賣，組織起來後，每天平均可做七、八十元的生意；去年十二月，雖然剛開始營業，羣衆還不大熟悉他們，但一個月中還淨獲手續費六十四元，除去開支，每人收入十五元，估計今後營業額還會大大的

提高。

「百貨商業合作組」是由耿小强、李長根等四個小商戶組成的。他們每人最少的有一、兩百元的資金，最多的有四百元，從前分散經營，商品不多，業務上無法開展。現在替供銷社經銷百貨、鐵貨、磁器、雜貨、茶葉等近二百多種商品。目前共有資金八百六十元，資金周轉率按每月一點二次計算，全年經營額可達二萬元，每人除去固定工資每月二十五元外，年底還可分得紅利。

「鐵貨文具商業合作組」是賈亮起、趙惠民等五人組成，共有資金柒千四百元，專門替供銷社經銷鐵貨、文具，現在每月營業額可達八千元左右，比從前增加一、兩倍。去年十二月份，營業不到一個月，除去開支、工薪、稅款外，純益就有一百五十多元。

在採用這些形式的同時，舊城聯村供銷社又分別和已經失業的二十一戶貨郎担簽訂了經銷代購合同，由他們送貨下鄉兼帶收購一點廢品和小土產。經銷的商品一律現款現貨，資金不够的，供銷社幫助他們向銀行接洽小額貸款。這樣做的結果每人每日可以收入五、六角錢，可以維持生活。

「百貨商業合作組」、「鐵貨文具商業合作組」都訂有組織簡章，其中比較重要的規定是：一、接受供銷社的領導；二、在組裏工作人員暫時一律按月給工資二十五元（工資應按工作量大小有所區別——編者）；三、如有盈餘在繳納稅金之後，暫定提公積金百分之五十，福利金百分之十，其餘按股分紅（按目前的規定估計，年終分紅所得的利潤約合月息百分之二點一三，將來盈餘多時，公積金提成比例還可逐步增大，總以股金所分紅利稍高於銀行利息爲原則，以防止分紅過多，向資本主義方面發展）；四、民主選舉組長負責業務；五、逐漸建立財務、會議、學習制度，逐漸實行經濟核算。此外，又與供銷社簽訂了合同，合同中規定：一、全部按計劃向供銷社進貨；二、按照供銷社零售牌價出售商品；三、定期向供銷社造報計劃和經常彙報經營情況。

由於簡章和合同上有了這些規定，就可以保證供銷社對他們的監督和領導，限制他們的投機性，引導他們逐步走上社會主義的道路。

這些組織起來的小商販和貨郎担，舊城聯村供銷社是把他們當作在農村貿易中的一支同盟軍看待的，他們受到供銷社的關心和支持。比如去年十二月初，下了一場大雪，他們的營業額普遍下降。剛剛組織起來，就來這麼一下，有些人在情緒上發生了波動。甚至懷疑到代供銷社經銷好。舊城聯村供銷社馬上召集他們開了一個會議，主任親自參加，分析情況，解決他們的思想顧慮，指出：「困難是暫時的，可以克服。只有走互助合作的道路才有前途。」會後，又在批發給他們商品的時候，多搭配些順銷貨，保持營業額不要下降。「百貨商業合作組」感到資金不足，就一方面替他向銀行聯系貸款一千元，另方面又用勤取貨少取貨的方法來解決資金少的困難。「商業合作組」、「代銷店」反映供銷社批發手續麻煩，工作慢，取貨時間長，影響他們營業，供銷社馬上想法改進，設立批發門市部縮短了取貨時間。「百貨商業合作組」反映粗磁的毛利率百分之六，訂得太低，無法經營，供銷社就根據實際情況把毛利率提高爲百分之九，使他們經營有利。由於供銷合作社靠攏了。從前太夥對供銷社有些對抗情緒的，現在都轉變了。老鄉們到他們舖子裏買啥貨，如果沒有，他們就會積極地往供銷社裏介紹：「到西邊去，供銷社裏有，又便宜又好」。

從供銷社本身來看，這樣做也是有好處的。原來供銷社只有鎭上的三個門市部，鄉間的三個分銷店，要負責所屬範圍內九個鄉，三十七個村的業務，是感到不太適應的。遠道的羣衆嫌路遠，近道的羣衆嫌貨貴的地方太少。現在通過這些私商小販的代銷、經銷，就等於增加了三個門市部和二十一個流動下鄉送貨組。他們合起來有上萬元的資金，三十三個富有貿易經驗的人力，這就可給供銷社運用起來，勝利地完成供銷任務就更有了保證。比如往年總是完不成任務的收購腸衣工作，今年由於利用了這些私商小販深入鄉村收購，不但完成了任務，而且超額百分之二十六點二，其中小商販代購的就佔總數的百分之八十一點一。

從舊城鎭相繼出現了這三個商店和那麼多的貨郎担以後，這裏的整個農村市場就更顯得活躍了，而且由於有了供銷社的領導和監督，以及這些被改造的商販們的模範作用，過去有點投機倒把的私營商販也就不敢胡作非爲了。整個市場的物價更加穩定。別的私商小販看見組織起來往社會主義的道路上走確實是條正路，也就在積極地創造條件爭取改造。舊城聯村供銷社根據這次試點的經驗，證明了組織小商小販走互助合作道路進行社會主義改造是行得通的。現在已準備穩步的在全區加以推廣。

（上接24頁）羣衆先是驚訝地說：「合作社搬走嗎？」經營業員說明後，都說：「這才像個合作社！」並說：「我倪以後買吃的貨色到中心街，買生產上用的到東北洋橋，不要再亂跑亂撞了！」

門市部專業化後，營業員更能鑽研業務、改進工作方法了。如百貨文具組的商品按類別和價格大小來排列，售貨時不再手忙脚亂；過去盤點時要兩個人盤到半夜十二點鐘，現在同樣時間祇一個人就可以盤好，而且減少了差錯。營業員也注意研究商品銷售規律和採購運輸情況，合理確定商品儲備量。如今年一、二兩月份平均每月資金週轉比去年第四季度平均每月加速了零點三八一次，商品週轉加速了零點四三二次；今年二月底平均商品儲存量比第四季度降低了百分之十七點六。而且由於商品管理與經營的責任比較明確，爲推行小組營業責任制打下了良好基礎。

適時開展茶葉預購堅定了茶農增產信心

杭州市西湖區合作社

龍井茶葉是杭州市西湖區最主要的經濟作物之一。爲了扶植指導茶農有計劃的發展生產，配合對農業的社會主義改造，保證完成收購任務滿足國家需要，於二月一日，西湖區合作社在當地黨委統一領導下，協同當地銀行等有關部門，組成茶葉預購委員會，首先在龍井鄉開始試點，取得經驗後即全面展開，共歷時半月，計預購茶葉三十八萬一千零七担，預付定金四萬零三百七十八元，佔預購總值百分之八點二。

未開展預購以前，盛產茶葉的龍井、雲棲、茅家埠、三台山、金沙港等五個鄉，由於春節前後，氣候驟然變冷，茶樹受凍，部分茶地遭受災害。尤以龍井鄉最爲嚴重，受災面積達百分之四十左右，羣衆認爲豐收無望，生產情緒低落。雲棲、茅家埠等四個鄉受災雖較輕，但除了幾個基礎較好的農業生產社、互助組研究具體增產辦法外，大部羣衆均消極等待，眼望減產。

開始進行預購，就先以受災較重的龍井村爲試點。針對羣衆的消極積極，工作組又選擇了災情較重的獅峯互助組爲典型，發動組員分析研究當前茶葉生長情況，尋找克服自然災害、爭取增產的辦法，經全組討論，最後一致認爲：原來估計較去年減產三千三百九十斤，如能加工追肥，即可降爲四百斤。並訂出了全組生產計劃。接着便召開了村民大會，以此實例教育羣衆，分析與批判了各種混亂思想，動員羣衆要抓緊加工追施肥料。而後，有領導地組織羣衆分別找出不減或少減產的辦法，製訂了生產計劃。如汪永坤互助組以前對茶樹施肥缺乏信心，通過細算賬後，全組組員生產情緒高漲起來，」十幾個組員一齊到供銷社去挑菜餅。將全村羣衆生產情緒穩定下來以後，結合羣衆製出的生產計劃，即將預購茶葉的政策方針和具體辦法向全鄉農民作了交待，又分組進行了醞釀，由各組自報產量和定金，以互助組爲單位彙總報村預購小組審查，由鄉預購工作組同意後，發榜公佈，徵求羣衆意見，以達到互相監督合理發放定金的目的。經羣衆同意後，即以生產社、互助組爲單位簽訂合同，發放定金，並召開了大會，進行正確使用定金及遵守合同信用的教育。

試點完畢，即全面展開。但由於各鄉受災輕重程度和組織基礎不同，在工作中亦採取了不同的方法。雲棲、三台山等鄉災情較輕，生產指標已普遍訂出，故一開始，就結合互助合作運動進行宣傳教育，隨即醞釀自報預購數量和定金，在審查評議公佈後，即簽訂合同，發放訂金。其他受災較重或基礎較差的鄉、村，則運用試點的辦法，從發動羣衆克服災害爭取增產着手，澄清混亂思想，具體幫助羣衆訂出生產計劃，然後再開展預購。

儘管工作方法有所不同，但掌握的原則却都是一致的，都掌握了「組織起來多付、單幹戶少付，地主富農不付定金」的原則。以生產社、互助組爲主要對象，個體農民則併入鄰近社、組簽訂合同。基本上克服了去年平均分配定金的偏向。全區預購總數量中，組織起來預購茶葉數佔總數百分之七十九，得到的定金佔預購數量總值百分之九點四七；單幹戶（包括地主富農）預購茶葉數佔總數百分之二十一，得到的定金佔預購總值百分之三點二二。這次預購所起到的作用是很顯著的。把西湖區的茶葉生產，已基本上納入國家計劃軌道，這次預購工作，共訂了一百五十八份合同，初步摸清了茶農戶數、茶地畝數、計劃產量等，爲今年有計劃收購茶葉提供了可靠依據。同時，由於茶農受到教育，大部都表示要遵守合同信用，保證將茶葉全部賣給國家，如金沙港鄉樓仁龍互助組馬嘉泉說：「過去反動統治時期，我連個茶灶茶具也修不起，非得等頭茶下來才能免强修理一下。如今，茶葉上市前兩月，政府就把錢送上門來，和我們訂預購合同，今後我一定把茶葉全賣給供銷社。」這樣預先訂購了農民的產品，同時農民的產品也找到了固定可靠的銷路，使國家的需要及收購計劃，與農民的生產及出售計劃得以密切結合，從而使今年勝利完成茶葉收購任務得到保證。

西湖區茶樹受凍，羣衆生產情緒低落，但通過預購找增產關鍵，訂生產計劃，澄清了混亂思想，扭轉了消極情緒，並通過發放定金，增加了茶業生產投資，使茶農生產、生活上的困難得到了解決。如雲棲鄉梵村生產社共領到定金一千五百九十四元，有一千三百二十元投入生產，其餘解決了部分社員生活困難。同時，結合預購，供銷社還及時地供應了十多萬斤商品肥及地方性肥料，基本上滿足了災區追施肥料的需要，雲棲鄉梅塢第二農業生產社領到定金後，買了兩萬多斤菜餅、肥田粉，搶救了受災茶地，提出保證今年茶葉產量要比去年增加百分之二十五。羣衆普遍反映：預購的正是好時候，眞是雪裏送炭。通過這次預購，使供銷社和羣衆的關係更加密切了。

在這次預購中，由於緊密結合互助合作運動，」

湖口一區社去年的預購定金爲什麼沒全部收回？

爲摸清農副產品預購工作情況，爲今後預購工作做好準備，在元月上旬，江西省社九江專區辦事處特派出工作組，到湖口一區供銷社進行了試點清理。

去年，該區供銷社與七千三百四十八戶農民簽訂了一千三百四十八份預購合同，共預購稻穀七十四萬四千八百斤，小麥五十八萬八千斤，菜籽十三萬六千九百斤，棉花八十八萬一千六百斤，毛猪一百七十五頭。總計付出定金四萬七千四百六十三元。至今年元月上旬止，共收回定金兩萬七千七百二十一元五角，也就是說，還有百分之四十三的定金沒有收回來。工作組即結合區社五個幹部分赴各鄉進一步進行清理。在清理過程中，發現所以有些定金不能按時歸還，主要有以下幾個原因：

一、該區去年有江山、楊山等五個鄉受重災，稻田多被淹收穫寥寥；棉田雖因地勢較高未遭全淹，但因去春雨水較多，棉花生長不良，產量很低，全區共植棉一萬四千餘畝，至元月上旬，收棉站只收棉四十五萬四千斤，據了解每畝產棉量平均只在三十二斤左右，因而部分羣衆除自己留用、折交公糧外，無力歸還定金。

二、有些鄉未歸還定金的多爲困難戶。如雙橋四選區共有五十戶和供銷社訂了預購合同，其中一分未還的十二戶，有尾欠的兩戶，這十四戶裏面，有吳木梅等八戶因生活困難，尚需政府救濟；其餘五戶因外出作工或因病不能歸還，只有一戶中農有意拖欠不還。

三、部分中農怕露富跟着亂喊苦，不願還定金。如雙橋二選區吳志明家有四口人，去年沒受災，兒子教小學每月收入十九元，欠的兩元定金一文未還，動員他交，他却說：「好多人都沒還，爲什麼單催我，我也很窮啊！」六選區中農吳滬安家裏只有四口人，賣了三百斤餘糧，春節時還殺了一口猪，欠定金兩元，他裝窮叫苦總不歸還。另外也有些貧農抱着這樣的思想：「很多人都欠政府的錢，將來政府準得照顧減免，我也不還等着瞧吧！」所以明明有錢也不交，一拖再拖。

一般拖欠不還定金的逃避方法是：（一）冒名賣棉花，如雙橋鄉李斯村中農李忠明，恐怕交還定金，賣了棉花時用別人的名字。有的人還用假名字，好使供銷社無法扣收。（二）化整爲零賣，如雙橋鄉五選區吳繼組欠定金五元，去年收的棉花分五次賣，每次賣的錢都不够交還定金，他想到供銷社不會一元半角的要，以造成賬務混亂難以清理，所以鑽這個空子。

四、供銷社不主動，鄉幹部不重視。在收回定金工作中，供銷社很少主動請示當地黨政協助宣傳，自去年十月份以來，也沒有派人下鄉做清理工作。一般鄉幹部則認爲定金收回工作是供銷社的事，縣政府會向各區下過指示，區公所在鄉幹部大會上也作過口頭傳達，但到了鄉裏就不見動靜。鄉幹部不積極協助清理合同，除認爲「與己無關」外，還有些人自己就沒有歸還定金，不好去動員羣衆。

從上述情況看來，定金不能如期收回的確也存在着客觀困難，更重要的是反映出：該區供銷社對小農經濟的特點認識不足，對通過農副產品的預購和收購工作，將小農經濟逐步納入國家計劃軌道的艱巨性體會不深，因而一方面給國家造成可以收回的資金長期積壓於羣衆手裏，甚至形成農民浪費；另一方面也助長了部分落後農民把個人利益與集體利益對立起來。爲搞好今後的農副產品預購，更有效地通過供銷業務活動促進小農經濟的改造，根據該區情況必須注意：

一、在預購工作中，要堅決貫澈黨政教育動員，供銷社辦具體手續。否則，供銷社人少業務多，具體教育動員工作不容易搞好不容易深入。同時，供銷社必須與當地黨政部門取得密切配合，預購前要澄清情況，多種的多預購，少種少預購，沒有的不預購，一定要克服把預購看作是救濟的錯誤看法。

二、應該在今年開展預購之前，供銷社組織力量緊密配合黨政部門對去年的預購合同進行清理，着重是核對差錯結合收回，確實可以收回的一定要收回，確實有困難者則另行酌情處理。在核對清理時，應進一步向羣衆進行合同信用教育和整體觀念的教育。

三、對確實無法歸還定金戶，爲了簡化手續，可在今年預購合同中加「舊欠定金」一欄，以便一起清理，不能籠統的合在今年預購定金中，以免造成混亂，將來不易清理。

四、清理預購時間問題，過去情況是旺季羣衆有收入，對收回定金有利，但供銷社業務忙抽不出人下鄉，今後就必須抓住預購產品上市時，設法組織力量進行清理。

盛喜初　雷在娥　周煦

農村供銷合作社的基本任務及其中心環節

鄧飛

一九五四年七月中華全國合作社第一次代表大會確定的農村供銷合作社在過渡時期的三個基本任務，是根據國家過渡時期總任務的要求，結合我國農村實際情況以及供銷合作社經濟的性質和幾年來實際經驗的總結提出的。其目的是爲了把農村供銷合作社擁有八十多萬職工和一億五千多萬社員的一支大軍，組織在統一的奮鬥目標與行動之下，明確自己的任務，抓住中心環節，發揮更大的力量來推動全盤工作，使供銷合作社在過渡時期內能够更好地發揮它在商品流轉中的作用。

農村供銷合作社的基本任務是：第一，通過供銷業務，開展城鄉物資交流，爲農業生產服務，以支援國家工業化，並鞏固工農聯盟。第二，根據國家計劃和價格政策，通過有計劃的供銷業務和合同制度，引導小農經濟和個體手工業逐步納入國家計劃軌道，並促進其社會主義改造。第三，在國營商業領導機關的領導下，擴大有組織的商品流轉，領導農村市場，逐步實現對農村私商的改造，並代替資本主義商業在農村的陣地，逐步切斷農民與城市資本主義的聯系。這三個基本任務是密切聯系，互相作用的，其中心環節是：促進以互助合作爲中心的農業增產運動，支援國家工業化。

過渡時期實現國家社會主義工業化和社會主義改造，就必須相適應地發展農業生產和實現農業的社會主義改造，以保證能有充分供應發展工業所必須的商品糧食、工業原料和廣闊的國內市場。我國在經濟恢復時期和進入有計劃的經濟建設時期以來，五年之內在農業方面與工業一樣有了很大的發展，主要農產品一般都超過了戰前最高生產水平；農民在土地改革的基礎上所發揚起來的生產積極性，尤其是互助合作的積極性有了很大的提高，互助合作運動在全國各地蓬勃地開展了起來，參加農業生產合作社、互助組的農戶由一九五三年佔農業戶口的百分之二十四增加到一九五四年佔百分之六十。但是我國仍然是一個小農經濟佔優勢的農業國家，因爲「散漫的小農經濟底特點，就是不能充分利用技術、機器、拖拉機和農業科學成績，而只能出產很少的商品。由此就有農產品躍出額不够的現象。由此就有城市與鄉村關係破裂，工業與農業關係破裂的危險」㈠。爲了使農業的發展確能很好地滿足國家工業發展和城市工礦區人口日益增多的需要，爲了使我國五億人口的農民擺脫貧困境遇走上富裕生活的道路，發展農業生產和實現農業的社會主義改造，必然成爲我國整個過渡時期內農村中一切工作的中心。「黨中央早已明確指示，農村中的基本任務是發展農業生產，而爲了大規模地發展農業生產，就必須逐步實現農業的社會主義改造，逐步實現農業的機械化」㈡。「農村中一切工作，一切新措施，應該圍繞着這個基本任務來進行，凡屬不利於農業增產的任何工作與措施都應該加以改變。」㈢因此，農村供銷合作社基本任務的中心環節，就必須貫徹促進以互助合作爲中心的農業增產運動，支援國家工業化。只有緊緊地掌握住這一中心，才能更好地實現過渡時期供銷合作社的基本任務，並使之與國民經濟和國家商業的發展相適應，與國家總任務的要求和農民生產的積極性相適應。

農村供銷合作社促進以互助合作爲中心的農業增產運動，支援國家工業化，主要是通過擴大商品流轉，加强城鄉商業結合。商業結合和生產結合是國家工業與農業經濟間結合的兩種形式。斯大林曾指出：「結合問題是我們工業的存亡問題，就是無產階級本身的存亡問題，就是我們共和國的存亡問題，也就是我國社會主義能否勝利的問題」㈣。在過渡時期內，隨着國家重工業和農業合作化的發展過程，工農業經濟間的結合是逐步由以商業結合爲主要形式過渡到以生產結合爲主要形式的過程。在這一過程中，商業結合不是削弱而是逐步加强，正如斯大林在一九三三年所說的：「單靠生產結合還不够，必須用商業結合來補充生產結合，使城鄉聯系成爲堅固而不可分離的聯系。」㈤蘇聯在第一個五年計劃結束時，生產結合已經成爲工農業經濟間結合的基本形式。我國目前的工業還沒有達到出產大批拖拉機和農業機器供應農業，並設置和通過農

㈠ 斯大林：論聯共（布）黨內的右傾（列寧主義問題三三一至三三二頁）。
㈡ 鄧子恢：農村工作的基本任務和方針政策（一九五三年七月在中國新民主主義青年團第二次全國代表大會上的講話）。
㈢ 同㈡。
㈣ 斯大林：關於俄國共產黨（布）第十三次代表大會的總結，一九二四年六月（學習譯叢一九五三年第八期，第五頁）。
㈤ 斯大林：第一個五年計劃底總結，一九三三年一月（「論蘇聯社會主義經濟建設」，中級組第三册）

業機器站去直接參加農業生產的程度；在農業中高級的農業生產合作社還很少形成；因此工農業經濟間結合的主要形式還是商業結合。這種商業結合，是目前農民最樂於接受的必要形式，是促進工農業生產和鞏固工農聯盟的必要形式，也是進一步爲工農業間的生產結合創造條件的必要形式。

農村供銷合作社在加强城鄉商業結合中，必須做好以下具體工作：

第一，做好收購業務和供應業務：供銷合作社在收購和供應業務中，通過工業品與農產品之間的買賣的交換，就可使生產者與消費者之間的需要，城市與鄉村之間的需要，工業與農業之間的需要彼此取得聯系，並通過這種的聯系去積極地影響工農業生產的發展，刺激商品產量不斷地擴大和質量不斷地改進，以達到更好地滿足國家經濟建設和人民生活改善的要求。斯大林曾說過：「爲要全國經濟生活十分活躍起來，而工業與農業又有不斷擴大生產的刺激，那就還要有一個條件，這個條件就是城市與鄉村間、區與區間、省與省間、國民經濟各部門間的擴展的商品流轉。」㊀因此做好收購和供應業務，以擴大城鄉商品流轉，是促進工農業生產的發展、密切城鄉商業結合和鞏固工農聯盟的重要條件。

做好農副產品的收購業務，是一項極其艱巨的任務。五年來供銷合作社收購業務有了很大發展，一九五四年收購總額比一九五〇年增大了一四·七倍，比一九五三年增大〇·三九倍。棉花、油料、茶葉、葵、蔴等主要農副產品全部或大部份已通過合作社收購。因而基本上保證了國家的物資需要和滿足了農民的推銷要求，扶持了農業生產的發展。今後更要運用以往經驗，克服現有缺點，以保證更好地完成這一任務。

在收購業務中，必須貫徹國家統一收購，統一分配，統一價格的政策，以便更有效的逐步實現引導農民按國家需要進行有計劃的生產。因而應加强工作中的計劃性克服盲目性，切實掌握農副產品的產量、商品量及其變化情況準確地分配收購任務，既要保證國家需要，又要照顧農民可能，對農民必須食用的要留給農民，這對提高農民生產積極性和完成國家計劃任務是很必要的。對國家未統購和收購的小宗的農副產品必須加强自營收購，除自己收購外，盡量利用組織小商小販深入偏僻地區代購或與之聯購，以擴大供應貨源，增加農民收入和刺激農業生產。除國家統購和合作社收購外，還有一部份產品要在農民之間進行「以有易無」的互相交換或出賣給消費者。這是一種農民貿易，所佔比重雖不大，但對刺激農民生產積極性及滿足城鎮需要起着重要作用；它將是一種廣泛的長期存在的貿易形式。因此應有計劃有組織的在城鎮開闢農民貿易市場，加以適當地領導和管理，發揮其積極作用。

做好供應業務，也是一項繁重的任務。一九五四年供銷合作社零售額比一九五〇年增大了十五點五倍，比一九五三年增大零點七四倍，合作社零售額佔市場零售比重已由一九五一年的百分之十三點二前進到百分之五十。這對滿足農民生產、生活需要，組織工業品下鄉，換回農產品進城，穩定市場物價和加强城鄉結合等各方面起了很大作用。今後更應進一步做好生產、生活資料的供應業務，以滿足農民日益增長的需要。

在供應業務中必須繼續加强生產資料的供應。五年來供應了生產資料總值累計三十四億八千萬元，其中化肥一百八十多萬噸，餅肥九百九十多萬噸，單一九五四年就供應了新式農具四十多萬件，各種舊農具一億六千多萬元，一九五四年生產資料比五〇年增大了五十五點六倍，對農業生產的恢復和發展、促進農業互助合作運動的鞏固起了積極作用。但隨着以互助合作爲中心的農業增產運動的蓬勃發展起來，農民生產積極性和擴大生產的投資能力必然是逐步提高的，對購買生產資料的要求必然是多種多樣的，因而擺在供銷合作社面前的生產資料供應任務也就日益繁重。加强肥料的供應和新式農具的推廣，是改進農業耕作技術、提高單位面積產量的重要條件；組織耕畜調劑是解決目前農業生產主要動力的主要辦法；其他對舊式農具、農藥械、飼料、種籽以及農民從事副業生產的原材料等，對農副業的發展都有直接的作用，都應很好地從品種上、數量上去滿足這些需要。而這些目前仍是當地出產、當地組織供應的多，依靠外來的可能條件較少，因此做好生產資料供應的關鍵，在於根據當地農民及農業互助合作運動發展的需要，組織地方貨源。肥料在肥源不足商品肥料供不應求的情況下，認眞貫澈「農家肥爲主，商品肥爲輔」的方針，將化肥、餅肥有控制有重點地用到工業原料和糧產區；雜肥來源廣，潛在力量可大量挖掘，應積極擴大肥源組織供應。農具供應，首先做好新式農具的推廣工作，如雙鏵犁、抽水機能够大大提高工作效能，很受農民歡迎；對舊農具的組織供應也不可忽視，應組織經營或產銷直接見面，或向手工業者加工訂貨。但這都是些很細緻複雜的工作，要切實廣泛徵求農民的意見，做好規格質量的鑑定和技術的配合。有些地區實行帶樣品下鄉和組織羣衆參觀鑑定的經驗，以及提出「包教、包修、包用」等爲羣衆負責到底的精神都是很好的，這對那些認爲零碎麻煩、費人費力、不願積極組織經營和不了解季節需要，不講求質量規格的人來說，恰好是個對照。

在供應業務中，還應大力改進對農民的生活資料供應，完成國家委託的代銷業務和作好統銷物資的分配，充分使國家現有商品滿足農民基本的需要。要善於調節供需關係，引導農民購買力轉向生產或其他方面，鼓勵他們存款儲蓄，以緩和目前消費品供需間的緊張關係。另外必須根據國營商業與農村供銷合作社分工的原則，合理設置批發機構和加强批發業務，減少商品調運環節，

㊀ 斯大林：列寧主義問題，（蘇聯外國文書籍出版局中文版第六一二頁）。

合理地組織直線運輸，使商品能够迅快地供應到農民手裏去，同時要防止將不適合於農村需要的商品調運到農村，以避免造成積壓或脫銷。

第二，做好預購合同和結合合同。農村供銷合作社與小農經濟和個體手工業，尤其是與農業和手工業生產合作社，在供、產、銷的關係上，用合同的形式固定下來，有它重要政治的與經濟的意義。中共中央曾着重指出：「供銷合作社應該與農業互助組和農業生產合作社建立推銷、訂購和貸款的合同關係，幫助它們克服生產方面（資金不足）和交換方面（市場隔離）的困難，使農業及副業的生產的可能性和國內外市場交換的可能性能够充分地而又可靠地聯系起來。」㊀因此做好預購合同和結合合同，是國家和供銷合作社可靠地掌握農村貨源，有效地實現對小農經濟領導，使小農生產和手工業生產納入國家計劃軌道，並促進社會主義改造的重要方法之一，是用預付定金或實物的形式解決農民生產上和交換上的困難，扶助農業生產並限制農村商業資本、富農和高利貸盤剝的有力形式之一。

做好預購合同。從一九五〇年起，各地供銷合作社即開始接受國家委託試行了棉花的預購合同，隨後在預購的數量上、品種上逐年增多起來。一九五四年計預購棉花、糧食、花生菓、蔬菜蔴、茶葉、綿羊毛、家蠶繭、樗蠶繭、土絲等共計總值十三萬餘億元，預付定金一萬八千餘億元。這對掌握貨源、保證供銷及解決農民生產資金不足起了一定的作用。開展預購時，必須在黨政領導下，配合農業、銀行等有關部門，做好預購計劃和預付定金的分配工作，根據預購作物播種面積、預計產量做好預購任務的分配，並掌握在國家重點發展的作物產區（如河南的菸、湖南的茶、西北的羊毛）進行多預購，考慮到合作社力量的强弱，克服平均分攤，以防止形成强迫命令；預付定金應掌握組織起來的多付，單幹戶少付，困難戶多付，無困難的少付或不付，以充分發揮國家資金的作用。在價格上應按照收回預購時的現行價格，實行優級優價，按級論價，以確保產品收回的質量和農民實際所得。做好預購合同的關鍵在於廣泛深入的宣傳動員和調查摸底，講清政策、辦法和好處，做到家諭戶曉，在自願的基礎上進行預購，以農業生產社、互助組或供銷社員小組爲主要預購對象，推選代表負責人，擬定書面合同，嚴肅負責，簽字蓋章，做到「能訂、能收」，「有付、有清」，名實相符，以便清理。

做好結合合同。自一九五二年人民日報社論介紹了吉林省永吉縣二道溝供銷社與薛雲虎農業互助組簽訂「結合合同」的經驗以後，很多地區由以前自發出現的「統計供應」、「訂貨單」等帶合同萌芽形式的基礎上進入了新的階段，與農業和手工業生產社（組）開展了供、產、銷的「結合合同」。例如一九五四年供銷合作社與手工業生產社、生產組簽訂結合合同總值約計五萬億元，佔手工業生產總值的百分之四十五。這樣與農業和手工業簽訂了「結合合同」，使供銷社在貨源上，銷路上有了保障，使生產社逐步做到以銷定產，減少了盲目生產和解決了淡旺季節照常生產以及產品銷路，資金原料不足等困難，使農業生產合作社（組）及時得到所需的生產資料，進一步促進了互助合作運動的發展與鞏固。但由於對農業結合合同的重要性認識不够，一九五三年會一度使推行工作陷於自流，到國家總任務的公佈和學習後，才又逐漸重視和開展了起來。「結合合同」的形式很多，對象很廣，應廣泛成爲組織業務，實現計劃經營的重要方法。一般結合形式有「加工訂貨」、「包供包銷」、「代購代銷」、「訂購賒銷」和「單一結合」或「三角結合」等，但應根據具體行業和具體條件靈活採用；結合對象有個體農民及農業生產社、手工業者及手工業生產社，還有國營廠礦，兄弟社及上下級社之間的供、產、銷關係上都可採用，但重點應做好與農業及手工業生產社之間的結合，以促進互助合作運動的發展。供銷合作社在與手工業生產社建立產銷結合關係時，應建立成品驗收制度，作好產銷情況的摸底工作，及時總結推廣經驗，檢查糾正偏差。如果放鬆領導，會使合同的推行陷於自流，如果不調查摸底，不宣傳動員，草率完事，或大包大攬，不量力而行，都會削減合同作用，增加推行和清理工作中的困難。經驗證明，結合合同的推行要能得到正常健康地發展，必須貫徹「積極領導，穩步推廣」的方針，堅持「自願兩利」原則，根據國家合理的價格政策和雙方「需要與可能」條件，簡明具體、切實可行地簽訂合同，才能更好地保證訂約雙方信守合同的條款，提高合同的質量。

第三，做好對農村私商進行社會主義改造的工作。供銷合作社在國營商業部門統一領導和計劃部署下，根據國營商業與供銷合作社城鄉分工原則，接受國家委託，負責對農村市場的安排領導和對農村私商進行社會主義改造。截止一九五四年底，全國農村私商初步估算約有二百四十一萬戶，三百五十萬人，流動資金約三億四千萬元。這批私商中，除佔總人數百分之一點七的商業資本家和少數富農兼營商業者外，大多數都是小商小販。他們從事商品流轉中的勞動，是屬於農村中其他非農業的個體勞動者。「國家指導和幫助個體手工業者和其他非農業的個體勞動者改善經營，並鼓勵他們根據自願原則組織生產合作和供銷合作」㊁。因此小商小販「在供銷合作社的領導和計劃下，通過各種形式加以組織，使他們經過互助合作的道路，分担農村商品流轉任務，並逐步過渡爲供銷合作社商業。」㊂這是一個新的任務，是結合我國實際情況在農村中具體貫徹國家過渡時期總任務的一個重要方面，因爲這樣對活躍農村經濟，增

㊀ 中國共產黨中央委員會關於農業生產互助合作的決議（人民出版社出版「爲過渡到社會主義而鬥爭」單行本第四十頁）。

㊁ 中華人民共和國憲法：總綱第九條

㊂ 一九五五年二月四日人民日報社論：經過互助合作道路，改造農村小商小販

加城鄉商品流轉渠道，滿足城鄉人民需要，擴大和鞏固社會主義商業在農村中的陣地都有重要的作用。斯大林曾說過：「爲了在貿易方面鞏固起來，完全沒有必要把最後一個村莊最後的一個小商人都驅逐出去，而祇有把每個縣變爲蘇維埃商業的基地，使一切小商人都不得不圍繞着每個縣的合作社——蘇維埃商業的週圍而旋轉，如同各行星繞着太陽轉一樣」㊀。因而合作社必須根據統籌兼顧、全面安排、積極改造的方針，作好農村私商的安排與改造工作：

必須結合改造小商小販，統一安排農村商業網：這是供銷合作社對農村小商小販實現社會主義改造的重要步驟。一九五四年下半年以來，各地供銷合作社進行了不同程度的改造試點，約計全國農村通過各種形式組織起來進行改造的私商有二十萬人。因此必須首先將他們維持下來，然後積極地通過經銷、經營小組、合作小組或合作商店、合營、代購、代銷等形式加以組織起來進行社會主義改造。並在組織小商小販改造的同時，將農村商業網作統一安排，根據合乎農村商品流轉規律和經濟核算，根據農民購銷方便和改造私商的需要，有計劃有步驟地進行合理設置和調整。農村集鎮是農村中多少年來隨着社會分工和商品交換的發展而自然形成的經濟中心，是商品集散場所，因而應以集鎮供銷合作社一定數量的批發、零售門市部和收購站爲核心，將小商小販組織起來作衛星的部署。適當地劃分經營範圍，進行合理分工，使之分担一部份收購、分配和短距離運輸任務。這樣就可通過點、綫的聯系，將小商小販組織在供銷合作社領導下的農村商品流轉中，發揮他們的機構、人員、資金及設備的作用，成爲供銷合作社的有力助手，替供銷合作社設置和增添零售網、人員、資金及設備帶來很大的節約。

必須統一安排農村零售公私比重，開展對私商的批發業務：這是供銷合作社對私商進行社會主義改造的重要關鍵。農村零售業務，一九五四年國營、合作社所佔比重已達百分之六十。因此必須根據農村購買力統一安排合作社與私商間的零售比重，給私商以必要的能够維持生活的營業額和貨源，適當確定私商生活標準，計算經營額及差價時，要使組織起來的私商比未組織起來的經營額較大（因差價縮小），並使合作小組、合作商店要有一定的公共積累。供銷合作社的自營零售業務一般的不是前進是需要適當地後退，而採取另一種方式前進，這是對暢通城鄉物資交流有好處的。在批發方面，應加强建立機構和調配人員，積極組織貨源，及時滿足零售單位需要和開展對私商的批發。近來據湖北省社十一個縣一二三個基層社統計，已有一〇四個基層社建立了批發門市部，對私商開展了批發業務。對私商批發時，供銷社無力供應的商品應鼓勵私商積極自找貨源，以滿足社會需要。供銷社的零售牌價應按照全國供銷合作總社的指示與國營牌價拉平，消除城鄉價格倒掛的不合理現象，以保證批零差價合理地實現。關於如何建立一套批發制度、手續、賬目結算、核訂批發牌價、充實批發貨源、合理地組織商品調運和儲存等，應主動向國營商業學習，積極摸索經驗，總結推廣。

必須加强對私商企業的改造、人員的改造：應根據供銷合作社集體所有制的社會主義經濟的原則，對私商企業的改造、人員的改造同時結合進行。對企業的改造主要是逐步改變其所有制，這就必須在企業中改革舊的制度，建立必要的新制度，改善經營管理，取消不合理的開支，降低流轉費用，合理地組織勞動力與資金的使用，並在資金分紅上掌握先多後少的原則，這些都是爲了逐步做到實現計劃經營與管理，和在合作小組或合作商店中擴大公共積累，改變所有制。對人員的改造主要是人員思想的改造，因而必須加强集體觀念和守法觀念的教育，提高他們服從國家領導、爲農業生產服務、支援國家工業化的認識，肅清投機取巧，唯利是圖的舊的經營思想，樹立「秤平、斗滿、尺碼足、貨眞價實、童叟無欺」的新的商業道德，使他們認識到舊的思想作風不根除，企業是搞不好的。因此必須對企業與人員的改造同時結合進行，如果忽略了企業的改造即所有制的改造，實質上就是等於空談改造；忽略了人員思想的改造，單從企業改造着手，必然會遇到各種思想的障礙，兩者之間是密切相關、相輔而行的，是一件複雜長期的堅苦工作。因而不能作過急過高的要求和强求一律對待，應逐步做到由簡到繁，先易後難，區別不同地區、條件、對象，因地制宜，靈活掌握。但應加强領導他們進行學習，改造思想，建立必要的經營管理制度。對於摻雜摻假，製造黑市，囤積套購，偷運走私和其他破壞市場管理制度和規章等各種不法行爲，必須依靠羣衆的監督，協同各有關部門嚴加禁止和批評鬥爭，以便順利地達到對農村私營商業進行社會主義改造的目的。

㊀ 斯大林：關於俄國共產黨（布）第十三次代表大會的總結（斯大林全集俄文版第六卷二百六十頁或學習譯叢一九五三年第八期十八頁）

·新書·

過渡時期的供銷合作社（即出）

周放編

財政經濟出版社出版　新華書店總經售

供銷合作社的羣衆性與民主管理問題

董崑一

黨的二中全會的決議中規定：「合作社是以私有制爲基礎的在無產階級領導的國家政權管理之下的勞動人民羣衆的集體經濟組織」；根據毛主席的指示：「合作社的性質，就是爲羣衆服務，這就是處處要想到羣衆，爲羣衆打算，把羣衆的利益放在第一位」，都明確的指出了合作社是勞動羣衆自己的經濟組織。合作社既然是勞動羣衆自己的經濟組織，惟有參加合作社的廣大勞動人民——社員當家做主的合作社，才能貫澈毛主席的指示。因此，各級供銷合作社採取了民主集中制的原則，以充分發揚民主辦社的精神。

幾年來各地已產生了很多根據民主精神辦社的合作社，並已收到了相當的效果。它們都認眞的召開了結合實際工作的理、監事會議和社員大會或代表大會，在社員大會或代表大會上，報告了工作，討論了重要問題，民主的製訂了業務計劃，公開了成本等，並虛心的接受了社員羣衆的意見，認眞的執行會議的決定，使社員眞正的作了合作社的主人。如山西省武鄉縣蟠龍聯村供銷社一個社員說：「合作社的幹部，我們可以請他上台，也可以要他下台，只看他能否眞正爲大家辦事」。該社主任李樹唐因經營管理不善，九個月賠了六百多萬元，經社員大會決議罷免；又有一個牙行出身的收購員，一貫的態度不好，扣秤壓價，社員多次提意見，不知改悔，也在社員大會上決議予以撤職處分，該社向城裏送大蘿籽時，因河面的冰被踏破，大蘿籽落入水中，社員就下水搶撈，致未受損失。新店合作社在眞正發揚了民主精神之後，社員代表們不斷提意見，在三個月左右的時間，只書面意見就提了二十二次之多，揭發了社幹貪污，歷史不清，向私商投資合股經營商業，服務態度不好等許多問題。使該社的職工，不敢再輕視社員的監督，他們說：「天不怕，地不怕，就怕代表來講話」。當合作社有困難時，他們也積極地來幫助解決。如合作社與食品公司簽訂了收購肥豬五百頭的合同，怕完不成任務，經代表們動員宣傳之後，三天就收了五百七十頭；當發現合作社資金不足後，就幫助合作社擴股，由每股一元四角，增到二元五角，很快就完成了一萬五千元的計劃。

但另一方面違反民主集中制的組織原則，忽視羣衆的民主權力，不按社章辦事，不召開或很少召開各種會議，幹部獨斷獨行的合作社，亦不在少數。這種合作社不民主的主要表現是：

一、理、監事會流於形式。不根據社章按時召開理、監事會議，以個人領導代替集體領導，使理、監事會的組織流於形式，事無巨細，都是主任說了算，職工中既無民主，更談不到徵詢和採納社員羣衆的意見。特別是監事會，在有些合作社中尚未組織起來，有的雖有了監事會的組織，但他們不明職責，也不開會研究和討論工作，積極的監事只能幫助理事會作些具體工作，基本上未起到監事會的作用。至於社員大會（代表大會）在某些合作社亦不能按時召開，甚至長期的不開。

二、業務經營方針和計劃不經過民主討論。供銷合作社的業務經營方針和計劃，就是爲羣衆解決生產、生活資料的供應問題和農副產品的推銷問題，藉以促進其生產，供應國家經濟建設的需要，並促進農村走合作化道路的社會主義的改造。因此，一個合作社的經營方針和計劃（年度的、季度的），必須經過羣衆的討論，根據羣衆需要，製訂出切合實際的業務經營方針和計劃。但某些合作社的業務經營方針和計劃，不經過民主討論，主觀的製訂，脫離羣衆的供銷需要。甚至受資本主義經營思想的支配，追逐厚利，盲目的經營，或摻雜使假，非法牟利，把羣衆的合作社當成私人商店來經營，在業務上嚴重的脫離羣衆。

三、不按時公佈帳目。供銷合作社是羣衆的經濟組織，關係到每一個社員的經濟利益，所以社章明確的規定了必須按時公佈帳目，交待經費的收支情況和各種基金的積累與支出情況，以便於社員的審查。但有些合作社不按時公佈帳目。開支是否正當，單據是否確實，有無貪污浪費情形等，社員無從審查。把羣衆的合作社看成自家的商店。

四、强迫命令。某些合作社儼如官僚衙門，把社員羣衆看成是被統治的對象，不以羣衆工作和經濟工作方法進行工作，而是採取强迫命令的方法來進行工作。如當發展社員和擴股時，不是向羣衆耐心的宣傳動員，而用攤派任務的

辦法向羣衆攤派，或錯誤的使用政治或經濟壓力强迫羣衆入社增股。如有的合作社竟提出「不入社就是剝削」，「不入社就是壞人」；對非社員不交易，甚至連統銷的物資也不供應；對不願入社、增股的羣衆，賣糧不付款，以逼迫羣衆入社增股；更惡劣的是用綑人的辦法强迫羣衆入社。這都嚴重的違反了入社退社自願的原則。也有的合作社爲了完成供銷計劃，竟把計劃當任務向羣衆攤派，强買强賣。

在組織上、業務上、財務上、作風上脫離羣衆的合作社，其結果是引起羣衆對合作社的不滿和不關心，因之，也就得不到羣衆的民主監督和熱誠的愛護。這樣的合作社，不但起不了黨和政府聯系廣大羣衆的橋樑作用，要想辦好也是不堪設想的事情。

由於監事會不起作用，廣大的社員不能參加合作社的管理和監督，合作社內就產生了嚴重的貪污、浪費現象。

雖然貪污、浪費現象造成的原因，不光是缺乏民主管理和羣衆監督，如缺乏必要的制度或制度不健全，幹部政治水平低、覺悟程度不高，也是造成貪污浪費現象的原因，但缺乏民主管理和羣衆監督，確是基本原因。因爲有了必要和健全的制度，固然可以杜絕或減少貪污、浪費現象的發生，但沒有民主管理和廣大羣衆監督的合作社，一般的說來，健全的制度，是不會產生的，即使有了這種制度，也難望其貫徹執行。同時，幹部政治水平的提高也有賴於民主力量的促進。

供銷合作社缺乏民主管理和羣衆監督，不能很好的貫徹民主辦社的方針，其主要原因，有以下幾點：

一、某些幹部，對供銷合作社既是羣衆的組織，又爲羣衆服務，同時又祇有發揚民主辦社的精神才能把合作社辦好這一羣衆性的特點，缺乏明確的認識。

二、各級供銷合作社，是自上而下發展起來的，負責幹部多是委派的。因此，對「誰是合作社的主人」這一問題，在某些幹部思想中，特別是基層社幹部，缺乏明確的認識。

三、某些合作社幹部怕民主監督會揭發其違法亂紀等犯罪行爲，便以羣衆不知道什麼是民主只知道找麻煩，以及合作社的計劃和帳目都是經濟的秘密，不便公開等錯誤的藉口，反對實行民主。

四、中國農民，由於長期的被反動的統治階級壓迫的結果，缺乏民主習慣，對自己應有的權力，缺乏有力的維護。因此，助長了某些供銷社幹部的不民主作風。

五、從供銷社的發展階段來看，在全國範圍內組織供銷合作社，始自一九五〇年，到現在只有五年的歷史。開始時把主要力量放在建立組織、發展業務，是很自然和必要的。因此，對民主辦社這一重要工作，還缺乏大力貫徹的足够時間。但東北、華北、華東等地區，合作社發展的較早較快，近二年來在組織上已接近飽和狀態，未能及時大力貫徹民主辦社精神，不能不說是主觀努力的不够。

供銷合作社已形成了全國農村的新型商業網，在溝通城鄉物資交流，減少中間剝削，促進農村互助合作的發展等方面，已日益成爲廣大農民經濟生活中一個重要的組成部分，它肩負着過渡時期艱巨而光榮的三大基本任務。這就迫切的要求克服缺乏民主管理和羣衆監督的現象。所以在第一次全國代表大會批准的程子華主任的報告中，在指出目前供銷合作社許多不民主的現象後，鄭重的指出：「供銷合作社要充分發揮它的應有作用，勝利的實現它在過渡時期的基本任務，就必須堅決的改變這一嚴重狀況」。並具體的指出改變這一嚴重狀況的四項辦法（見本刊一九五五年一月號六頁）。這一針對現實的重要指示，必須貫徹執行，以期勝利的實現過渡時期的基本任務！

首先必須深刻的認識到社員是合作社的眞正主人。「合作社是勞動人民自己的經濟組織」這句話，幾乎是每個供銷合作社工作者常常講的。但有些人儘管口頭上這樣講，却沒有完全理解這句話的意義，即沒有理解到合作社既是勞動人民的合作社，那麼參加合作社的勞動人民就是合作社的主人。因此，他們不把社員當主人看待，一切工作獨斷獨行，不按期舉行社員大會或代表大會向社員報告工作、公佈帳目和通過業務計劃，以致對社員强迫命令，缺乏正確的服務態度。社員是合作社的主人，全體職工都是爲主人服務的勤務員的正確觀念，必須在思想中樹立起來。

其次應認識到合作社羣衆性這一特點。廣大的社員羣衆，他們不但具有對合作社管理監督的民主權力，而且是合作社力量的源泉。當合作社充分的發揮了他們的民主權力取得熱誠愛護之後，合作社就有克服一切困難的力量。資金少，他們可以增股；採購計劃完不成，他們每家可以多賣或多生產一些產品來幫助完成；業務忙時，他們可以抽出人來臨時幫助工作……。更重要的是從他們的集體利益的要求出發，可以監督合作社在正確的政策方針下爲他們服務，可以制止職工中的貪污、浪費、違法亂紀的一切行爲，使合作社和合作社職工不犯或少犯錯誤。相反的，如果合作社不能充分發揮他們的民主權力，使他們不把合作社看成是自己的，得不到他們的熱誠愛護，就是堵塞了這種力量的源泉，一切困難祇得由少數幹部克服。廣大羣衆的供銷事業中的困難，由少數幹部來克服，而希望其成功是不可想像的事情；職工中的貪污、浪費、違法亂紀的行爲，亦得不到有力的制止。某些合作社的發展和某些合作社垮台的事實，都有力的說明了這個道理。

在正確認識以上兩項的基礎上，把程子華主任的指示貫徹到具體工作中

去。

一、認眞的召開理、監事會議。理、監事會是合作社民主制度在組織上的具體表現，必須照章按期認眞的召開。但有些合作社竟不召開或很少召開理監事會，把這一民主組織形式形成虛設，或召開無內容無準備的會議，臨時找到一些不關重要的問題扯扯完事，爲了開會而開會，都是違反民主精神的。在每次會議之前，應將會議的內容作充分的準備，明確提出要討論的問題，並預先發給到會人員，以便到會人員有充分考慮的時間。這樣的會議，才能有計劃的討論有關政策方針和比較重要的問題，不至把日常工作中一些細瑣的具體問題臨時抓來討論；才能使與會人員感到參加會議的重要意義，不至越開人越少，終至會議召集不起來。

二、加强各級監事會的領導工作。第一次全國代表大會後，各地對監事會工作已引起注意和重視。很多省、縣聯社尤其是省聯社，已建立起監事會的組織，設有專職幹部，對監事會工作來說，已形成良好的開端。但存在的問題很多，主要的是對這一新的工作都感到缺乏經驗，不知怎樣進行工作。因此，必須加强自上而下的領導，縮短摸索過程，以便早日起其應有的作用。各級聯社的領導部門，首先應督促和幫助各直屬社把監事會機構建立和健全起來，已發現帶有普遍性的問題（如很多省縣聯社監事會的監事，絕大多數爲各機關團體的負責人，他們因忙於自己崗位工作，無暇考慮監事會工作，甚至亦無暇出席會議，致監事會的工作流於形式等）作及時的指導。其次是各級聯社應儘早的遞級召開直屬的下級社監事會主任（無專職主任者由監事會辦公室主任參加）和組導部門的負責幹部的聯席會議，以討論工作交流經驗。第三，各級聯社組導部門，在平時檢查工作時，把監事會工作列爲重要內容之一。並應向下級社監事會要定期工作報告，以了解情況，指導其工作。第四，下級社已組織監事會較多的聯社，對監事會的幹部可加以短期訓練。

三、用宣傳教育的工作方法，代替强迫命令的工作方法。强迫命令的官僚主義工作方法，不但不斷的受到領導機關的批評和指責，同時也遭到廣大羣衆的不滿和反對，早已成爲「老鼠過街人人喊打」的工作方法。而不少供銷合作社幹部不能徹底糾正的主要原因，不是他們不知道這種工作方法是錯誤的，而是沒有認識到宣傳教育的工作方法是惟一正確的工作方法。如部份農民不願把多餘的農副產品盡數賣給國家，但當他們知道了出賣農副產品是爲了支援國家工業化，國家工業化是農村集體化機械化的基本依靠，農村集體化機械化後，農民會過怎樣美滿幸福的生活等一系列的道理後，他們就會願意把多餘產品賣給國家的。其他一切工作，都莫不如此。

四、領導基層社開好年終會議。照章一年一度的社員大會或代表大會，多在年終召開（至晚在年初）。根據社章規定，這個會議，應作的事情是：報告業務、財務狀況，並由大會審查；討論盈餘分配案、下年度工作計劃及改選到期理監事等。這是發揚民主辦社精神的最好機會。因民主制度的貫徹和民主精神的發揚，不是抽象的，必須經過具體工作來體現。但這一重要機會的利用，尚未引起各級聯社，特別是縣聯社足够的注意。要開好這個會議，各縣聯社應在接近年終時，召開基層社主任會議，討論年終會議的重要意義和會議的主要內容等。然後分派幹部下鄉，分片負責，具體指導，如能創造典型，供各社觀摩，將更能收到良好的效果。

五、民主製訂計劃。計劃工作雖已推行數年，但現在仍爲多數基層合作社所苦，多是估計，往往不切實際，其結果不是脫銷就是積壓，不能滿足社員羣衆的要求，不但影響計劃的完成，也影響了資金的週轉。現在已有些基層合作社摸到了民主製訂計劃的辦法，在製訂計劃時（年度計劃由社員大會討論）通過社員小組會，提出每個小組需要供應和推銷的具體計劃，然後綜合各小組計劃再加非社員需要部分（按社員需要計算），製訂出全社的計劃。這種製訂計劃的辦法，不但使計劃切合實際，易於完成，更重要的是在計劃工作中充分的貫徹了民主精神，應力加推廣。在民主製訂計劃工作中，也存在着困難，如社員顧慮提出自己的購貨計劃，怕後來沒錢買，提出自己的推銷計劃，怕生產沒保障等，因此不敢提出自己的需要計劃等。但經過一定的工作，社員這種顧慮，是能打消的，不是不可克服的困難。

六、發揮社員小組長的橋樑作用。社員對合作社的意見和要求，不應祇在社員大會或代表大會時有機會提出，平常也應有提出的機會，因此基層合作社示範社章中有社員小組的規定，社員平時的意見和要求，都可通過社員小組長來傳達，同時合作社也可以通過社員小組長向社員傳達問題和政策的宣傳。現在很多基層合作社已有社員小組的組織，但尚未能發揮其應有的作用。爲了密切聯系社員羣衆，發揮民主辦社的精神，各基層社應將自己的社員小組建立或健全起來，並定期召開小組長會議，使社員小組成爲合作社基層民主組織，小組長成爲合作社與廣大社員羣衆之間的橋樑。

更正

1.本刊一九五五年第二號第十五面，中欄第九行「打場碾子、壓地碾子」，應爲「打場碾子、壓地碾子」。

2.本刊一九五五年第三號第十六面，下欄第五行「收購了價值一萬七千多元的糧食」，應爲「收購了價值一千七百七十六元的糧食」；第十七面中欄倒數第六行「土副產品收購額佔總產額百分之四十三點一」，應爲「土副產品收購額佔收購總額百分之四十三點一」。

瀋陽市手工業生產社的供銷工作

瀋陽市手工業生產合作社聯合社

瀋陽市手工業生產合作社聯合社，二年來，由於黨與上級社的正確領導和國營經濟及供銷、消費合作社的積極支持下，在供銷工作方面獲得了一定的成績。

隨着發展的需要，瀋陽市手工業生產合作聯社於一九五三年一月份，正式建立了供銷機構——供銷科。當時全市共有七十八個生產社，其中絕大部分都在供、產、銷方面存在着許多問題，特別是一些較大的行業，在採購原料時，則互相搶購；在推銷產品時，則互相競銷，成本價格不一，甚至虛報成本，使國營公司摸不着底，只好用「投標」的辦法，誰便宜要誰的。這種搶購原料和壓價競銷產品的資本主義經營方式，就造成了淡季虧本、旺季粗製濫造的現象。同時，在原料供應上，也由於各社的資金不多，不能遠地採購，因此，有的行業停工待料，發不出工資，社員要求退社。這就有必要建立這一專門的供銷機構，來加强供銷管理工作。

供銷科剛剛成立時，由於缺乏經驗，所以在工作上，首先着重解決重點行業的原料供應與產品推銷的問題。到了一九五三年的下半年，根據組織發展情況與生產上的要求，開展了批發業務，大批包攬加工訂貨，幫助靴鞋、縫級等行業克服了歷史性的淡季以及停工待料的現象。至一九五四年，即根據第三次全國手工業生產合作會議的精神，結合瀋陽市的具體情況，按着「先內後外、先公後私、就地取材、就地推銷」的原則，緊緊依靠國營公司與供銷、消費合作社，加强了組織業務的產銷結合工作，克服了資本主義的經營思想，作到了產、供、銷三方面有利，這就進一步擴大了產品的銷路，鞏固了產銷結合。在各行業進行成本核算工作上，是以綜合成本方式，統一了成本與價格，逐步提高了產品質量，降低了成本，擴大了組織業務，縮小了基層社的自產自銷業務。一九五四年第一、二、三季度的組織業務，即佔生產總值百分之六十五點三，聯社經營佔生產總值的百分之十六點七，基層社自產自銷僅佔生產總值的百分之十八點强。

隨着基層社生產的發展，組織的擴大，產品種類的增多，產銷結合工作也有了新的發展。截止一九五三年第三季度末，已有一百九十八個單位和瀋陽市聯社供銷科建立了加工或訂貨關係。其中有國營公司、廠礦、基本建設、供銷合作社、消費合作社、機關、部隊、鐵路等部門。銷到以上各個部門的產品，佔全市生產總值的百分之八十左右。這就擴大了產品的銷路範圍。

從各個行業來看，截止一九五四年第三季度末，全市共有九十七個生產社。其中針織與食品糖菓行業共二十四個，與國營公司及供銷、消費合作社建立了常年與季度合同的，即佔百分之九十；縫級、靴鞋行業共有二十七個，其中有百分之七十左右與國營公司簽訂了常年或季度合同；其餘毡業、濾藥紙業、鐵絲網業、刷子業、蔴繩業等生產社也與國營廠礦、鐵路、軍區、基建等部門簽訂了月份或臨時的合同。總之，各個行業除了直接與國營及合作社商業、廠礦等結合的組織業務外，其餘絕大部分是由聯社組織推銷的。因此，各個行業的生產，初步得到了保證，並納入了國家計劃之內。

爲了進一步搞好手工業生產合作社與農村供銷合作社產銷結合，進一步爲農業生產服務，在一九五四年曾經組織召開了各郊區的產銷會議，展覽了小農具、車輛輓具、木瓦工具等百餘種產品，並先後召開了部分農民座談會，廣泛地徵求了羣衆的意見，給產品進行了鑑定。事實證明：這種作法，不僅是溝通國、合關係，改進工作，達到緊密結合的橋樑；而且也是加强手工業按照國家與人民的需要，達到生產的計劃性。同時擴大了產品的市場，克服了淡季生產的困難，使生產合作社在發展生產上得到根本保證，提高了社員的生產積極性。

在生產上得到保證以後，還必須加强成本審核和物價工作，限制基層社的資本主義經營思想的滋長。在一九五三年期間，各社的成本價格不一，以少報多，粗製濫造，價格高於市場，一遇淡季即互相競銷，壓價虧本，因此，不論在產品銷路上、經濟核算上，都受到相當的影響。經過這些教訓之後，於一九五四年，即首先在靴鞋、縫級、蔴繩等幾個大行業社進行了成本核算與統一出價工作，並根據國家價格政策及全國合作總社所規定的各級社的利潤率，分別規定了批發價、零售價及對內用的調撥價。又在靴鞋行業貫徹了「分等論價、同質同價」的原則，基本上消滅了過去的價格混亂的現象。同時又對全市各行業進行了全面了解，其中發現了鐵製、裝具、薄鐵、編織、草織等行業生產社的部分產品的價格高於市價，造成了產品積壓。例如：煤鍬的成本爲二元七角，而市場的售價才僅二元三角；五寸元刷的成本是一元三角一分二厘九毫，而賣價則爲二元八角，其利潤高達百分之一百一十三點二。通過這樣深入的了解，都用精打細算的方式，找出原因，予以合理的調整，因此，在一九五四年的靴

鞋價格，每雙比一九五三年平均降低了百分之二十五左右，煤鍬的價格也降低了百分之八點一五。這些工作，就嚴格地限制了生產社的自發的資本主義經營思想，貫徹了供、產、銷三方面有利的原則。

產銷結合的業務問題很多，必須按季召開產銷會議，通過會議的形式，來解決雙方在結合上所存在的一切問題。同時，在日常工作中，要經常聯系、互相幫助，才能順利做好這一工作。例如：北市靴鞋生產社與第一商店的關係很好，他們經常主動地和第一商店聯系，徵求意見，並幫助第一商店的營業員陳列商品；而第一商店的經理與業務員，也經常根據消費者的意見幫助生產社改進生產。因此，有的社員說：「第一商店對於我們的社，好像領導自己的工廠一樣親熱。」

事實證明：經常不斷地了解羣衆的需要，提高產品的質量，是鞏固產銷結合的重要一環。

從手工業的具體情況來看，品種繁多、規格複雜，而且地區性又很大，這就必須通過典型調查、產品展覽會和產銷座談等各種方式，全面了解各個行業以及每種產品在各個不同時期的銷路快慢、大小等情況，並經常掌握消費者的需要，做出具體計劃，產銷雙方根據這個計劃簽訂合同，才能保證產銷結合的關係趨向正常的發展。

在生產社本身，一方面要保證產品的規格質量，作到物美價廉，保修保換；另一方面，還要公開成本，確定合理利潤和價格。至於確定利潤和價格時，生產利潤應高於商業利潤；淡旺季應有適當的差價和批、零差價，使國營、供銷、消費合作社得到一定的優待和淡旺季節的差價，以償付他們淡季付款儲備所用的資金利息和應得的利潤。這些，都是鞏固產銷結合的基本條件。

瀋陽市手工業生產聯社，在原料供應方面，過去、曾經存在過一些缺點，就是隨時採購、隨時下撥給基層社，缺乏全面的考慮和計劃。只是低價來的低價走，聯社另加百分之三的毛利。如果來價稍高，聯社即少加利潤或不加利潤。這就使各基層社對於低價的原料都紛紛搶購，價格稍高一點的誰也不買。因此使聯社採購來的原料，不是賠錢、就是積壓，同時由於購進的原料價格有高有低，產品的成本也就高低不一，這也影響到售價的統一。另外，聯社把成批的原料分撥給基層社，也往往使基層社只按自有的原料生產，不問市場的銷路如何，造成產品積壓。

當發現這一問題之後，瀋陽市手工業生產聯社，對撥給基層社的原料價格，即改爲平均計算的方法：來價便宜的即稍低於國營牌價；來價稍高的即按國營牌價計算。同時在採購原料上，均按計劃採購、有計劃地下撥，也加强了各社的生產計劃性。

總之，做好供銷工作的關鍵，在於聯社要處處爲下級社打算，經常了解下級社的實際情況，並緊緊依靠國營公司、供銷、消費合作社，抓住產銷結合這一重要環節，才能使生產逐步趨向發展和鞏固。

吉林市的一個棋子供銷生產小組

祝克甲

「一停三死」

生產象棋、跳棋、動物棋、標點符號棋等等，過去在吉林市就得說一共有三家，這是天佑興棋子工廠、志達木工廠、義成永紙盒工廠。說起來都是門戶獨立的「工廠」，實際上它們誰也離不開誰，只有三戶的產品湊到一起，才能作爲成品出售於市。志達木工廠只能把木材製成棋子的雛型，再交天佑興棋子工廠壓字、着色；再用義成永供給紙盒，把棋子裝起來。

假如有一戶停工，其他兩戶也只好停止生產。因此，生產上時斷時續，一年頂多能幹半年的活，產品成本降低不了，持續生產都保不住，三戶的手工業工人生活也很不穩固。不用別人說，他們自己就講這是：「一動三活，一停三死」的「買賣」。

一定辦起來

總路綫宣傳廣泛展開後，當時棋子因積壓正在停工，手工業工人們便找到吉林市聯社要求組織起來。經市社同意，並組織他們學習了社章和組織起來的有關文件，還讓他們參觀了蔴繩生產合作社。通過學習和實際教育，他們親切體會到組織起來的好處，大夥的勁頭更足了。一致提議馬上就籌備成立生產小組。

想入組的組員把工具帶來了，有的還拿來了生產成品或半成品，就是缺少一樣，沒有現錢。這時候，雖然上級借給他們二百萬元（舊人民幣），但只能作些零用，還是缺東少西，很多必要的東西無法添置。經過大家一研究，認爲非辦起來不可，多

大的困難也得克服。小組缺什麼，組員就自動從家裏拿來，有的拿桌椅，有的拿算盤，有的拿印台，有的把自家僅有的一台鐘搬了來。小組所缺少的東西，很快就湊起了，大家覺得比現買還可心。

接着大夥擬定了小組章程和各項制度，並民主選舉了組委員會，選盛雅琴爲小組長（脫產），紀範有爲副組長（不脫產），小組於一九五四年九月四日正式成立，並開始生產。

困難怎麼克服呢？

新工作必有新困難，所有組員都有這樣的感覺。組長盛雅琴則覺得更嚴重些，她是家庭婦女出身，只是近兩年才出來做工。領導一個組，嘿！她作夢也沒想過，大夥開始選她時，她說啥也不幹，後來經大家連勸說帶批評，才接受了這個任務。

她担任小組長後，終日兢兢業業恐怕辦錯了事。不管大小事，有了問題就往上級社跑，叫領導上給解決，大問題領導上可以幫助，小問題呢？比如說，棋盤沒人叠怎麼作？沒人黃色燒火應該如何辦？這些活兒很零碎，當時領導上告訴她：「多和組員商量，就會有辦法解決！」她聽完這話，愁得更厲害了，她想：「小組裏誰都有固定的工作，怎好指派別人作，這又不是一兩人能幹得了的。」她暗自着急、苦悶，最後實在警不住，才把生產上存在的問題，向組員們一五一十的說出來，經全組討論，馬上找到了辦法，叠棋盤等由每天兩個值日、值宿的業餘時間作；組員任顯達自報願意抽暇黃色；所有各種零碎活，都是大夥想辦法，由組員自覺來做。於是，生產上的一些問題很快得到解決。

盛雅琴每逢想到領導上說的話，領導好小組的決心就越來越堅定，的確，凡事多找羣衆商量，解決什麼問題都會找到辦法呀！

爲國家完成生產計劃

生產小組成立後，產品即由市社供應處包銷。組員們想起過去的「一停三死」，認識到完成生產計劃、也就是爲國家完成計劃，即信心百倍地提出：絕不能因爲一個工級影響全組，一定要保證完成或超額完成生產計劃。

開始，因爲剛組織起來沒經驗，生產定額有些偏低。後經組委員會研究，根據統計資料，用自報公議辦法，修改了各人生產定額（工資未動），定額經修改後，平均提高了百分之十五。定額都切合實際了。小組在這個基礎上製定全組生產計劃。然後再把計劃交給組員審查、討論，讓每個組員都對生產計劃發表意見，並具體知道自己的生產任務。計劃確定之後，小組就按計劃每天進行檢查，記錄每人的完成情況，及時對完成任務好的進行表揚，差的給予幫助。因爲計劃是由大夥訂的，所以每個組員都認眞對生產任務負責。比如木工工級的組員，生產中經常注意了解壓字工級的需要，所以從來沒影響過壓字工級生產。壓字工工級着色，組員任淑芳建議把裝棋子的筐放在懷前，這樣壓好的棋子可以不用再往筐裏送，提高工作效率百分之七。糊盒工級爲了及時供應包裝用紙盒，組員李桂三改進用臘代替玻璃劃印方法，即延長了裁紙刀使用壽命，還節省了磨刀時間，提高工作效率百分之五十。塗裝工級爲了保證按計劃出成品，根據各人的專長實行分工，提高了工作效率。

要使產品價廉物美

作棋子這行業在吉林市是「獨一份」。因此在生產上從來也不注意質量、不講成本。過去的棋子掉色、廢品比成品還多，高達百分之六十一，計算成本是用「羊毛出在羊身上」的辦法推算。

組織起來之後，爲了克服這些缺點，保證產品質量，小組實行了產品檢驗制度。在實行檢驗之前，每個工級先規定質量標準，然後確定專職檢驗員，隨時抽查。因爲棋子小怕檢查不徹底，又規定了工序之間檢查和下班前羣衆普查辦法。另外還實行了殘、次品登記制度，把當天每人所發生的殘、次品情況記錄下來，在定期會議上進行表揚或批評。從實行產品檢驗制以後，殘、次品率逐漸下降，由百分之三十六降到百分之十二。降低成本方面，除以降低殘、次品率和提高產品質量以外，還經常節省人力物力。組內的十五名組員，有十三人直接參加生產，另外兩人是組長和會計。組長除了領導全盤工作，還兼做跑外，保管，總務，有時還抽出時間來做些勤雜工作，或者幫助車間驗收成品。會計一個人記載十五本賬，另外還兼做出納、跑銀行，當車間記錄以及文書工作。生產人員每天不僅要完成個人定額，還要做一些公共活，像質量普查、領料退料，工級清掃和整理等工作。在使用材料上，凡能使用的材料，組員們都盡量利用。木工工級組員把能拉一個棋子的木頭也充份利用起來，一天能節省六百個棋子的原料。糊盒工級組員李桂三，利用廢花邊紙糊盒，組員任顯達利用廢木頭做大跳棋，克郎棋，副組長紀範有，創造劃線機提高了工作效率百分之五十，節省了人力。全體組員、都時刻注意想辦法，提高質量、降低成本。爲人民生產更好、更便宜的玩具。現在的棋子，不但質量比過去好，價格一般比過去降低了百分之二十。

只是半年的成績

棋子供銷生產小組，從成立到現在僅僅半年多的光景，組員已由十二名發展到十五名，資金積累了三千三百多元。小組新購置了一台壓力機，一台平鏟機，一台劃線機。現在小組的產品，全部由市聯社供銷處包銷，暢銷全東北及華北一帶。從現在起小組每月可積累九百八十元，他們計劃在二年以後，全部改變成用機器生產。目前小組正積極創造條件，準備向生產合作社過渡。

三餘鎭供銷合作社調整門市部的設置和改進商品陳列

南通縣三餘鎭供銷合作社

編者按： 南通縣三餘鎭供銷合作社成立於一九四九年，經過將近六年的時間，工作基礎很不壞。過去是按集鎭建社，今年三月一日與其他四個供銷社合併成爲一個區社。三餘鎭上有八個門市部，佔用房屋一二九間，房屋面積約三千平方公尺。但門市部的設置，商品的分類和陳列，以及在房屋的使用等方面都還有若干不合理現象。雖然房屋很多，但沒有合理地加以調整，甚至倉庫裏也住人，這對於商品保管和工作人員的住宿都不方便。去年十二月，全國合作總社工作組對於改進零售店工作曾提過一些建議。這裏所發表的是三餘供銷社調整門市部之後的初步總結。經過調整之後，除去本文所提到的許多好處之外，還有一點也值得注意。過去的土產部，顧名思義，是賣土產的。土產部出售着生產用具、家庭用品以及副食品等各種不同性質的消費品。現在將這些土產按照羣衆消費習慣，分別由生產資料、家庭用具、副食品等不同的門市部經營。這不僅對於顧客買東西方便，同時也便於商店經理和售貨員系統地研究消費者對各類不同商品的需要，因而會能更好地改進工作，更好地滿足居民對這類商品的需求。這對於提高合作社的服務質量會有所幫助。各地基層社的零售商店都存在着與三餘鎭供銷社門市部相類似的問題。發表這篇文章爲的是引起各地對這一問題的注意，希望各地也總結一些這方面的經驗。

南通縣三餘鎭供銷合作社原有八個零售部門，其中雜貨組兩個，土產組兩個，棉布組一個，百貨、西葯、文具組一個，木材磚瓦陶器組一個。過去門市的設置和經營的商品品種不合理，具體表現在：

一、名不符實：如農具組有板橇、鍋蓋、提桶、厨刀、碗厨等傢具，約佔該部門商品的三分之一；土產組內有糧食、副食品、傢具和一些生產資料。

二、一類商品分置幾處：如鍋子放在土產組、鍋蓋放在農具組，而這兩個組之間的距離又比較遠；洋油燈罩子放五洋雜貨組，「燈塔」放在百貨組。

三、沒有根據門市部的容積適當的設置各組：如百貨西葯文具組、棉布組、五洋組和購棉發款處設置在三間房子裏，房子中間並有一條通往內部行政人員辦公室的走道，因此，地方小，秩序很混亂。其他的門市部則是人少地方較大。

四、商品陳列混亂：如雜貨組將商品的所有庫存量都放在貨櫥裏，有些不同品種的商品放不進去也堆放在櫃台裏面的空地上。

五、糧食倉庫裏堆存糧食、包裝容器、雜貨等，羣衆購貨也自由進出倉庫，倉庫成了門市部。以上不合理的現象，影響了業務的開展。其表現是：1.羣衆購貨不便利，影響了農業生產。2.由於品種多，沒有實行定位，營業員營業時要找來找去，工作效率不高；月終盤點，經常發生差錯。3.部門同志爲了要完成指標，互相爭奪熱銷貨，甚至自作主張，向公司進貨，形成同志間的不團結。4.商品經營與管理的責任不明，分工不清，造成領導上難以掌握業務情況。5.由於營業員存在着「怕脫銷、不怕積壓」的思想，加上所負責的品種類別複雜，有啥賣啥和缺乏研究與掌握商品銷售規律，有些商品未能和羣衆見面影響了業務的開展，造成商品積壓，資金週轉不靈。

該社於去年年底經過上級社幫助和羣衆積極提出意見後，乃發動全體社幹進行學習，檢查分析產生的原因。全體社幹都深刻認識到自己的思想和工作還沒有跟上形勢的發展，用合作社成立初期只經營少量商品的工作方法，來對待今天經營千百種商品的工作；有些同志也自覺的檢查了自己缺乏羣衆觀點，沒有很好的關心改進工作方法，便利羣衆買賣，拘泥於「老一套」的做法；有些同志也檢查了平時對貿易技術的學習很差，存在着「只管做買賣、不講究方法，不講究經濟核算」的錯誤思想。

在提高認識的基礎上，首先大家研究了調整門市部和商品必須掌握的三個原則：1.供銷社是爲羣衆生產和消費服務的，一切要從便利羣衆出發，而且商品有其聯帶性，門市部的設置與商品陳列必須與此情況相適應；2.合作社是羣衆性的企業組織，必須講究計劃管理和經濟核算，門市部的設置與商品陳列亦應有利於達到這一目的；3.調整門市部必須從實際出發，實事求是。該社根據這三個原則，決定成立雜貨組、生產資料供應部、家庭用具組、糧食組、棉布組、百貨組、文具組、西葯組、木材陶器磚瓦組，以防止各組商品的重覆。門市部在商品管理上，倉庫與門市部分開，實行定位定量。其次實行商品排隊，確定什麼組應該出售什麼商品，以原有組爲基礎，把商品歸類，進行調進調出，根據門市部房屋容積大小，將門市部作了合理調整，如把原雜貨組和購棉組。再次製訂調整方案，發動幹部在不妨礙正常業務下進行調整。

在行動中大部份同志的情緒很高，但個別部門如雜貨組、生產資料部門調出的商品比調進的多，就怕自己的營業指標不能完成；調進商品比調出多的部門顧慮工作要加重。這些思想都分別由領導上及時進行解釋和說服教育。

當調整工作完畢後，各門市部氣象一新，商品陳列比以前也美觀大方。如百貨、棉布等部門調整後的頭一天，（下接11頁）

小品

唯我獨尊的人

君羊　浩羣　曉村

早在去年春天，武進縣供銷社楊主任會和國營公司發生過一場糾紛。事情本來不是多大，就因爲公司在縣內開了幾次商品展覽會，到基層社推銷過幾次商品，大概沒有經過楊主任批准，引起了楊主任極大的不滿。照理說，楊主任應該通過領導或與公司直接交涉，把問題說清，叫公司今後注意與縣社密切聯系也就算了。然而楊主任沒有這樣，他勃然大怒之下，竟在全縣基層社主任會議上命令道：「這還了得，竟敢在我縣裏這樣胡搞。今後，沒有縣社的介紹信，你們不許和公司接洽事，那個違反，要受組織紀律處分。」直屬上級的指示，基層社那敢不遵。在公司方面還不知道事情的原委，仍舊下鄉銷貨，可就大碰其壁。公司只好把情況反映給上級黨委，黨委把信轉給縣社，楊主任更由怒轉到憤恨，公開大叫着：「他們公司姓公，我就姓私嗎？豈有此理，誣告我們，你們會寫，我也會寫！」接着一連寫了二十多封信，給黨委，給財委，給黨報……。他坦白地表明態度，這是「必須和公司碰碰，看看誰硬。」事實的結果，也不過是公司扭轉了不與縣社聯系的偏向，楊主任的個人情緒也受到批評。

我們所以寫出這宗已了之事，並非再叫楊主任重新檢討舊事，只因爲新的情況證明，楊主任這種好以個人意氣用事，這種「以我爲尊」的思想仍在蔓延着，確切地說，他越來越嚴重了。再略舉數例如下：

我們就在他的領導之下，經常聽到他說：「××科吃飯幹部多，」「××科睡覺幹部多。」至於對他自己，是這樣估價的：「我什麼事都掌握黨的原則。每個幹部只要我看到一次，就能知道是好是壞和能幹什麼。有些領導人經常忙忙碌碌，什麼事却都搞不好，而我隔幾天了解下情況，什麼都能掌握！」他掌握什麼呢？是別人都是「吃飯」「睡覺」幹部嗎？而恰恰是他，經常在辦公時間內，抱着娃娃東串西蹓；昇起小煤油爐，自任厨手煮牛乳，今天燉猪腸，明天烹羊肉……反正別人都不行，連他自己煮牛乳的經驗，也要四次三番指導別人。

別人的話，他是否聽呢？有一天，他和幾位科長正在他的辦公室欣賞着收音機裏的歌聲，江蘇省社組導處一同志走進來，是來了解按行政區建社情況的。剛一問到有何經驗？楊主任立刻說道：「前年我縣就併社了。」楊主任隨手撥弄着收音機，因爲這時正在廣播新聞，他賦煩又去找歌曲或戲劇，他也對對面坐的人感到厭煩，「擺着上級的架子問話，我才不理睬你呢！」省社幹部又繼續說：「楊主任，以區建社和併社可不同啊，它是調整現在的組織形式，以便於計劃收購和供應，這是新的工作……」楊主任那能允許別人多說這些話呀，特別是喜於受人讚揚的他，怎能聽別人的反駁呢，他暴燥地說：「不搞就是不搞，哼！」伴奏這句高音獨吼的是收音機裏「梁兄請，賢弟請……」的越劇聲。

請不要以爲縣社幹部沒有幫助過他，但他們都得到楊主任冷眼看待或……。人們不是在會議上，而是平日也廣泛的議論着他「不民主」「有獨立王國思想」等等，但自稱「什麼情況都掌握」的楊主任，却從來沒當回事。我們記得基洛夫曾說過：「你，親愛的人，你被絆倒了，纏住了，如果你自己不能起來，我就來幫助你。如果拉着手也不能拉起來，我就來拉你的頭髮，我要盡一切可能糾正你。如果你，親愛的人，不糾正過來，那麼，你就責罵你自己吧，你得滾到旁邊去。」我們的意思倒不是讓他「滾到旁邊去」，我們還是希望他能够被「拉起來」。

不能實現的「決心」

民

「我有決心把工作辦好，」這是可以經常聽到的話。如果不用加以區別，我們說，這種豪邁的自信，是搞好工作必不可缺的因素。假若分開來談，問題就複雜多了，有些人不光下定決心，還善於積極尋覓辦法來實現決心；有些人則把「我有決心」喊得聲音很大，結果是乾打雷不下雨；另外一些人，在工作中亂幹一氣，工作也決心搞完了，但缺點超過成績……。因此，人們都養成了一個習慣，評定和區分先進與落後、好與壞，不是看在「決心」喊得聲音大小上，而是檢查後果。不然就有好多事難以解釋。

就拿開魯縣社來說吧，去年以來，縣社一再强調着「爲農業生產服務，決心搞好生產資料供應」。決心很大，實際也確實幹得很歡，眞是：南到關裏辦鋤板，北到呼盟買耕馬，東去昌圖購大車，西去昭盟運石滾；鍬、鎬、犁、鏵、鐮，早早從當地訂了貨；犁轅、車材和檩木，急從上級調撥來。這樣東跑西顛、南奔北走的組織貨源，理應滿足農民需要，但事實偏偏相反，得到的却是羣衆不滿和嚴格批評。

原因說來很簡單，羣衆要求大紅鼻鋤板，供銷社偏辦小紅鼻的；鐮刀腮厚，鋼太軟；鐵鎬攀大沒反手；犁轅子不上綫；木掀板太厚……羣衆用着不習慣，也只好不買。

今年以來，縣社又强調了「一定克服缺點，搞好生產資料供應。」決心又很大，幹得同樣歡，後果呢？偏偏又與去年相同。二月中旬由盟社購來的犁

轅，非常堅硬，可是太重，每根足有八十斤，不要說安上犂鏵去耕地，就光這犂轅，就够一條小牛强拉的。由於犂轅過重，運費增加，比去年的價格貴了一倍。不怪羣衆不買，更不能怨羣衆說：「這那能犂地，再長點，就可以作屋樑」。

從這些後果來看，能說開魯縣社決心小嗎？當然不能；能說縣社工作搞好了嗎？肯定得說沒有；只能說：他們越這樣決心幹得徹，越會招到羣衆更多的不滿。道理是很顯然的，他們既是決心爲農業生產服務，却不去調查了解農民需要，關在門裏坐在桌旁，再喊下更大的決心，再辦更多的貨，也只能貯滿倉庫、佔壓資金。這雖是老生長談的道理，但就是這些道理，就有些人老是會談不會作呢！

澡塘建成記

鋒芒

在內蒙古昭盟巴林左翼旗林東街，如今建成了一座澡塘，外表只是磚木結構，並不過分美觀；內部却設備臻善、十分別致，有池塘和盆塘，有男浴室和女浴室。比起大、中城市的澡塘，也不過是普通平常；比之全昭盟五個旗，可算得手屈一指。

它，是林東城郊社建築的，但具體指揮建成它的人，是巴林左翼旗社主任趙煥章。澡塘的建成，會歷經重重波折，由於旗社趙主任親自掌握和指導，多次困難皆及時被「打退」。

林東街共有一萬四千多人口。當地原有一處私營澡塘，因年久失修，設備簡陋，已不敷滿足生活逐漸提高的居民沐浴之需。所以在去年九月份，當地政府按照羣衆要求，支出六千元資金，提議讓合作社負責修建一所新澡塘，資金不足時可由合作社動員攤股。趙主任聞知後，高興萬分，接過六千元，又吸收了八百多元股金，立刻發出命令：「由城郊社來辦，馬上動工。」

馬上也就碰到了阻礙。有的幹部說：「需要愼重作好施工計劃，先繪出建設圖案，準備妥各種器材，安排好資金怎樣運用！」這第一個「困難」，趙主任只用四句話就把它打退了，他說：「這小小的建築用不着那麼囉嗦，有問題我可以臨時支配，現在嚴冬已到，不要再爲那些事就誤時間了。」

城郊社邀趙主任之命，不能按資金多少，只能按趙主任的意圖籌劃動工。施工剛一開始，第二個困難就又來了，按照趙主任自己計劃的工程開支，這六千多元買了木材，就不够買磚瓦；買了磚瓦，就不够買木材，好在有趙主任在場指揮，他胸脯一挺，手一揮就把困難「嚇退」了。他說：「資金不够沒關係，先向咱旗社木材棧賒木材，爲了社會主義建設，就得這樣！」

就這樣，賒了五千七百多元的木材，工程宣告開始。施工中途又節外生枝，有人說澡塘子修得不適合現代化要求，應設置坤塘和洗對盆的坊間，趙主任聽後頗表贊同，隨即指令工人再擴大四間。豈知問題未能這樣輕巧解決，資金再度恐慌，然而，趙主任一心追求「堂皇」和「大功迅速告成」，把一切均拋在九霄雲外，他說：「要蓋得像個樣子，又絕不能停工。資金可暫由城郊社墊付。」

城郊社不同意，趙主任又振振有詞地說：「這不過是因爲措手不及，暫時的借用，我還得積極想辦法，怎麼也不能停工，不能叫國家財產受損失呀！」經他這一番闡說，資金恐慌總算又得到了暫時的和緩。

那知到了十一月中旬，這要支出，那要付款，都由城郊社墊付，墊付的資金累達一萬一千二百八十八元，對於一個力量不大的基層社，越來越感到招架不住。況且，城郊社因把銷貨款大部用於修建澡塘，無款回籠，被公司三次罰款，被銀行查知又凍結了該社存款。城郊社業務無法支持，一再催促趙主任設法解決，這對趙主任講來，當時只不過是困難之一，還有兩個難題糾纏着他：建築工人向他追索工資（當時欠兩千元），澡塘內部的傢具還沒錢添置。說實在的，這麼多困難也眞使他爲難，因而連全旗的購糧、物資供應工作，他也無心過問了。

然而，他爲難的時間並不長，當他認淸自己是旗社主任後，立即有了主意，他强令旗社經理部假借與城郊社資金往來的名義，支付現款支援澡塘修建，兩次佔去經理部資金六千九百多元。

在這方面的支持之下，澡塘總算建成了，它以「林東合作池塘」的稱號，於去年十二月上旬開業。

但是城郊社的資金被凍結，怎麼辦？挪用經理部的資金，如何處理？盟社發現此事責問他細情，怎樣回答？對於這些難題，他再也無力嚇退和推走了。再說已開業的澡塘，盆塘因價高於一般價四倍，無人肯去照顧，只好落鎖。這時，唯有這時，趙主任才想到了要找上級，他頹喪地纏上大衣，冒着嚴寒和白雪，到盟社去了。他說：「唉！事情是辦錯了，只要能給解決資金問題，我干願受處分。」

趙主任請求處分的「眞誠」，誰也無容置疑，但只憑他的干願請求處分，人們也不敢相信能徹底挽救他的錯誤，要知道，一九五三年春天，因爲他無組織無紀律，擅自作主違犯政策，曾受過行政處分，事隔兩年，七百多天的漫長歲月，趙主任的作風竟不曾有半點變化。但願趙主任從現在開始，別再漠視羣衆和上級的意見，別再逃避政策學習，別再一味蒙蔽着眼睛，自己胡奔亂闖，碰得頭破血流再求別人爲你醫治創傷；也許唯有如此，請求處分的事才會減少或杜絕。

怎樣做好基層社零售商店的工作

張金元　盧大修
郭嘉齡　張其祥

編者按：北京市供銷合作社組織了一部分同志調查研究，準備寫一本關於零售商店的小册子，分三章。第一章零售商品流轉的組織工作，第二章零售商店的組織與技術，第三章零售商店的核算工作。本文是第二章的前三節。第四至十節，關於營業開始前的準備工作，商品的出售和農副產品的收購，商品的保管，商店的衛生工作，勞動組織，商店工作的監督和營業終了後的工作，將在下期發表。

本刊第三期曾刊載過零售商店經理和售貨員的最低業務知識。這裏所發表的也是一部分最低業務知識，對於在職幹部學習和改善零售商店的經營管理會有所幫助，對於幹部學校和訓練班也可做爲教材的參考。

北京市供銷合作社是在總結城市消費合作社工作基礎上來編寫這本小册子的。爲了充實這本書的內容，使它切合農村供銷合作社的需要，他們希望各地合作社工作同志提出修正意見，以便正式出版時補充進去。關於生產資料供應和農產品採購由於這方面經驗不多，寫的比較少，也需要加以補充，才能更適合農村需要。

中國經營商業已有幾千年歷史，在貿易組織與技術方面也有很豐富的經驗。但與中醫一樣，缺乏總結。北京市的經驗證明只要領導上肯組織一定的力量，花兩三個月的時間，系統地將零售商店工作總結一下，便有很大的好處。北京市幾位同志所寫的這篇東西是一個良好的開端，希望各地多多交流這方面的經驗，對於提高合作社的工作質量一定會有所貢獻。

零售商店的組織與技術

第一節　售貨現場的組織

一、售貨現場應當按照下列兩個原則來組織：

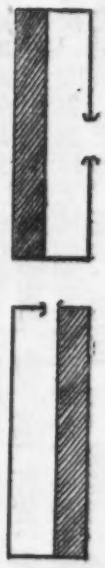
1.售貨現場要便利顧客選購商品，減少買貨擁擠，保持顧客在現場通道的來往便利。

2.售貨現場要便利售貨員出售商品和保管商品，保證有出售和保管商品所必需的一切設備（貨架、櫃台等），出售商品所必需的一切營業用具（秤、尺等）和包紮材料（包裝紙、繩等）。

二、小型商店（以糧食、副食、日用雜貨爲主，兼售少量布疋、食品的基層社分銷店）的現場組織，要看營業面積大小和地形來確定具體的佈置形式，並要照顧到商品的保管和衛生的條件，根據營業面積的大小把經營的主要商品（糧食、副食、日用雜貨）作適當的隔離，以防麵灰飛揚，弄髒布疋、副食品、特別是液體商品（油、醋、醬等）。

一般小商店的現場佈置形式有四種：

1.一綫式的現場：採用這種形式的現場，是根據營業面積的地形縱深狹長或橫寬縱深的限制而採用一條綫形的現場佈置。如圖：

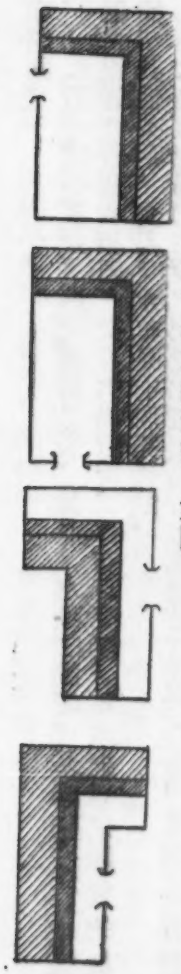


交易次數較多，品種較雜，售貨上、陳列上要求明亮地方的日用雜貨和副食應靠外（門）佈置。

2.對列式的現場：這種形式的現場，適用於營業面積的地形比較寬敞，或店內另有後門（通後院）而採取兩條綫對列形式的現場佈置。如圖：

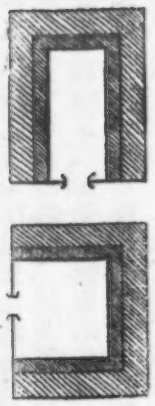
日用雜貨、副食，應靠光綫較充足的一方陳列。

3.折角式的現場：這種形式的現場，除因營業面積的地形不整齊外，並且店門的位置也有着影響而採取的形式。如圖：



日用雜貨、副食，應靠店門的一方陳列。

4.馬蹄形的現場：這種形式的現場，一般適合於營業面積的地形較整齊（正方、長方形等），店門位於中間的情況。如圖：

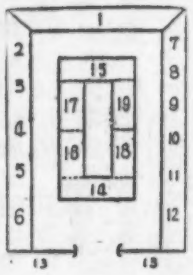


如馬蹄形現場縱深較長時，糧食應陳列在正面一綫，在光綫好的一面陳列日用雜貨，另一面陳列副食；如正面一綫離門近時，應陳列日用雜貨，左右兩列配置糧食和副食。

三、大、中型商店（基層社在集鎭上設有三個售貨組以上的門市部）的現場組織。除根據營業面積大小、地形以外，還要根據經營商品的類別、品種簡繁，商品出售的特點（交易次數多少，平均每筆交易所需時間長短），商品之間（商品類別之間）互相的聯系性，商品衛生、保管的要求，首先擬訂各組商品配置的草圖，然後再着手安排。

例如：某百貨商店，營業面積門面寬三間，縱深六間，經營商品有布疋、針織、成衣、鞋、日用雜貨、文娛用品、搪瓷器皿、小五金、食品、水菓、茶葉。

根據上述現場組織的原則，現場地形整齊（縱深、長方形）可組成馬蹄形式，中央空場可作島嶼式安排（現場當中用玻璃櫃台組成一圈形如島），沿墻貨架與玻璃櫃台距離二尺半，顧客通行的過道爲四尺半；布疋配置在現場的最後正面一綫，接着一綫配置成衣、帽、針織品、襪類、鞋的櫥窗；另一綫自內而外配置小五金、搪瓷器皿、茶葉、露酒罐頭、糖食糕點、水菓的櫥窗；中央島式現場的櫃台正面當門處，配置化粧用品，對布疋一面配置玩具，對針織品一面配置日用雜貨，對成衣帽一面配置文具用品，對食品一面陳列紙烟，對搪瓷器皿一面配置娛樂用品（乒乓球、象棋、樸克牌、口琴等）。如圖：



1.布疋、2.成衣、3.帽、4.針織品、5.襪類、6.鞋類、7.小五金、8.搪瓷器皿、9.茶葉、10.露酒罐頭、11.糖食糕點、12.水菓、13.櫥窗、14.化粧用品、15.玩具、16.日用雜貨、17.文具用品、18.紙烟、19.娛樂用品。

這樣利用現場是由於：1.布疋配置在後面，是因布的花色雜，品種多，選擇性大，顧客女多男少，選擇上較細心，多隨帶小孩，平均每筆交易需時最長，配置在後面可以防止阻塞通道。

2.成衣、帽、針織、襪、鞋一綫順下配置是根據商品類別之間的聯系性，鞋類的選擇性和平均每筆交易時間僅次於布疋，但爲調劑現場的流通，故配置在前面。

3.另一綫小五金、搪瓷器皿、茶、食品、水菓的配置，是因小五金、搪瓷器皿保管性質基本相同，交易次數較少，靠布疋配置，可減少布疋購貨的擁擠，其他茶葉、食品、水菓是有聯系性的。

4.島式現場的正面，配置化粧用品可標誌出百貨店的特徵；日用小百貨（卡子、扣子、帶子等）可與對面櫃台的針織品、襪類起相應的作用；紙烟與食品的櫃台對應也是同一道理；文具與衣帽對面配置，相應的意義不大，但衣帽交易次數較少，文具則較多，可起調劑通道的作用，娛樂用品對搪瓷器皿同是一個道理；玩具對布疋一方配置，是根據買布、買玩具多是女人帶小孩這一共同的特點出發的，同時，玩具總是會吸引小孩的注意力，使小孩不致亂跑亂串，使大人耐心選購。

5.爲了節省營業使用面積，儘可能擴大顧客購貨時佔用的面積，靠墻貨架與玻璃櫃台之間，一般應保持二尺半的距離。這樣對售貨員的好處是拿貨方便（站在玻璃櫃台前可返身抬手拿到貨架上的商品），少走路，減少疲勞，也便於售貨員和業務行政人員的通行。顧客通行的過道一般應保持四尺半的距離，給來往顧客購貨以最大的便利，減少擁擠現象。

此外，出售有糧食、副食、肉、菜、百貨、布疋等的綜合門市部的售貨現場安排，除根據以上精神作具體配置外，一般要求百貨、布疋類商品配置在前面，或主房（正房，寬敞、明亮）內，或當門一綫；肉、菜部配置在最後面，或兩旁廂房內，或單闢一間房配置等。這樣作，是爲了店容整齊、美觀。

四、售貨現場內，應根據經營品種的需要，在可能的條件下適當添設下列的營業用具和設備：

1.玻璃拉門櫃櫥。用以陳列食品中易受潮、受風乾的商品，如餅乾、麵包等；百貨中易受灰塵污染，須絕對保持質量潔白的商品。如襯衣、床單、針織內衣等。

2.擱板貨架。用以陳列家用器皿、文娛用品、食品中包裝嚴實的瓶酒、罐頭等；副食品的成件商品（計件出售，有包裝）；針織品類的低值商品，如襪類、毛巾等，針織品貨架應加設拉帘（布製），營業時拉去。

3.玻璃陳列櫃台。針織、成衣、鞋、襪、糖食糕點、日用雜貨、文娛用品、玩具等的樣品陳列和售品陳列。

4.布疋貨架。布疋專用。

5.布疋地架。布疋專用。

6.木製櫃台。布疋、五金、山貨傢俱、副食部用。

7.梯形貨架。山貨傢俱（平梯）、鞋類（斜梯）陳列用。

8.一面坡形貨架。菜蔬專用。

9.斗槽貨架。乾、鮮水菓專用。

10.樣品櫥、樣品瓶、樣品匣、坡璃架、盒、瓶罐。專爲陳列食品、副食樣

品等用，擺放在櫃台上。

11.帶蓋的斗槽茶箱。出售有散茶（論兩現稱）的設備。

12.肉槓、案板、木墩子。出售鮮肉專用。

13.魚池台。出售魚類商品專用。

14.缸、罐、木桶。副食（液體商品油、酒、醋、醬等）、菜蔬（加工豆子、豆芽、南豆腐等）專用。

15.錢箱。木製或硬紙製的分有票面不同的數個格匣。

16.油票、布票、糧票箱。副食、布疋、糧食部門專用。

17.穿衣鏡、面鏡、手鏡。成衣、帽、針織品部門專用。

18.鞋墊、鞋拔子、試鞋坐椅。鞋部專用。

19.白搪瓷器盤。玻璃櫃內陳放糖食細點、燻煮肉食等專用。

20.燈光照明設備。電燈、霓虹燈、氣燈、帶罩煤油燈、天窗等。

21.服務性的設備。夏天設茶水缸、水碗、門外有拴牲口的架子等。

22.防火設備。太平水缸、砂土、火鈎、水桶、手壓唧筒、泡沫滅火器等。

23.其他衛生設備。防蠅（紗窗、紗罩）、防塵（簾子、蓋布）、防鼠（打鼠夾子、捕鼠籠）、防窩（冰箱、地窖）等設備。

24.意見簿用木台。

五、爲保證售貨操作的便利，節省使用營業面積，儘可能便利顧客選購商品起見，沿墻貨架與櫃台之間的距離，百貨部應保持二點二尺到三尺，這使售貨員返身拿貨便利，售貨時少走動，減少疲勞程度，其他隣近售貨員通行無礙；副食部二點八尺到六尺，這是因爲副食部的油缸、醋缸、醬桶等佔地大，和售貨用秤需要地方較寬敞的原故；蔬菜部三尺到四尺半，理由同上。

玻璃櫃台高度應爲二點五尺到二點八尺，即到售貨員垂放手時的手掌處。過高售貨員要抬手，過低售貨員要彎腰，這樣就會增加售貨員不必要的疲勞；寬度一點四尺到一點七尺，過窄則正常疊放的襯衣、床單放不下，過寬拿貨不便；長度三點六尺到五尺，過長商品陳列多、會混亂，而且對營業面積的使用也不經濟，過短則顯骨節太多，不好看；一列櫃台應根據長度，分設木製活門，以便售貨員出入。

售布用木櫃台，高度二點八尺左右，寬二點八尺（這個寬度適應國產色布、白布的寬度，窄了會使布放櫃台上兩頭下垂，整理不便），長度根據現場布疋組佔地長度製作，並須預製活門。

售布用靠墻貨架，高度六尺，長度五尺到六尺，寬度色布架八寸，花布架六寸。

百貨貨架，高度六尺，長度五尺半，深度十寸。

貨架的高度是根據售貨員的一般身長，抬手能够拿到最上一層陳列的商品爲標準，長度是根據能够支穩貨架爲標準，深度是根據商品陳放（單一陳放）佔地最大的一種商品來計算的。

其他貨架、櫃台的設計根據具體的營業面積大小，參照這些標準製作。

六、售貨現場的營業用具，應根據需要設備，放置的位置應固定。

七、售貨現場的一切商品擺放，必須做到：

1.櫃台、貨架上的商品各有固定的位置；

2.不同種類、規格的商品應各自單放，小商店可以把種類相同、規格不同的商品夾墊疊放；

3.互相影響質量的商品，如煤油、食油，應彼此隔離，避免沖串；

4.商品露面，成匣裝的細小商品，如刮臉刀架、紐扣、鋼筆尖等一定要把匣打開陳列。

八、售貨現場明顯易見之處，應設商品部別（文具、針織、布疋、食品）牌的標誌和介紹新商品的黑板或木牌；受國家託購的農副業產品和其他廢品（廢銅、鐵等）的商店，並須設置當日收購項目、價格一覽表。

九、商店門口應懸掛營業時間公告牌、商店店名（或編號）招牌，大商店得設橫匾，標示商店類型（×××門市部，×××綜合商店等）的店名招牌，並設照明的燈光設備。

第二節　商品陳列

一、小商店的商品陳列，一般有售品陳列、樣品陳列和售品、樣品不易分清的混合陳列。

二、較大的商店，除售品、樣品陳列外，還有橱窗陳列和裝飾陳列等。

三、各種商品陳列的形式不同，陳列的目的要求也不一樣：

1.售品陳列：主要是指靠墻貨架和櫃橱上陳列的商品，它要求商品的擺放便利售貨員拿貨、上貨和商品保管穩妥，數量上保證够賣。

2.樣品陳列：主要指玻璃櫃台內的商品陳列，它要求便利顧客瞭解商品種、質量、樣式、花色、價格等。因此一般陳列的每種商品數量少，品種、規格、花色較多。

3.混合陳列：在設備較差，營業面積較小，經營商品品種較多、數量較少的商店，多採取這種陳列方式。它只要求陳列得整齊，顧客看得清楚，售貨員拿貨、上貨和保管方便，數量上不受限制。

4.橱窗陳列：是較大型商店對外介紹商品，同時也可結合當前任務，進行政治宣傳的一種陳列形式。介紹商品要適應季節，同時要有中心內容。因此陳列的次要商品或陪襯性商品，不宜過多過雜。

5.裝飾陳列：主要是用部份儲備商品在貨架、櫃橱上方第一層格板上或頂部堆砌各種各樣的建築模型、組字（用商品組成政治工作的奮鬥口號等）或其他形象，以美化現場。

另外，也有些商店的裝飾陳列，是在售貨現場櫃台上方穿鐵絲，搭掛被單、床單，在被單床單上再用手帕編蝴蝶、花結或組字等。

裝飾陳列，以使用各個售貨組的商品爲限，不得串組裝飾，如百貨組不得用布疋裝飾，否則會給買賣雙方增加不應有的麻煩。

四、商品陳列，要整齊一致（要斜一組都斜，要正一組都正，如襪子、毛巾等）；商品的商標（牌名）和花彩面一定要向外邊陳列；每種商品應附上帶有戳印的價格標籤；陳列位置應儘可能作到節省，消除空隙。

價格標籤，應根據商品大小和便利顧客識別，分別製作。一般貨架、櫃橱用的要大些，玻璃櫃用的要小些，特別是日用小百貨類更要小些。否則品種、規格多而細小的商品，如紐扣、髮卡等就被標籤蓋着或分不清每種商品的價格，會造成錯賣錯買的事故。

五、商品陳列，應根據季節性把最需要的時令貨陳列在最明顯的地方，條件較好的大商店，在櫃橱、貨架最上部作裝飾陳列，中部陳列售品，下部放儲備商品，商品種上下一貫，前面樣品櫃台（玻璃櫃）與後部貨架或櫃橱陳列的商品品種順序，要盡量做到一致。

六、爲保證計算各種商品銷售量和盤點方便起見，應根據各種商品平均每日銷貨量，實行定量（貨架擱板上和玻璃櫃內陳列的商品各有一定數量，如一種襪子一堆十雙，一種牙膏一落十盒等）、定位（固定每種商品陳列在貨架擱板或玻璃櫃的一定位置上，不得將同類同種商品今天陳列在這個貨架擱板上，明天又陳列在另一個貨架擱板上），規模較大的商店還可以實行三面定額制度（即樣品陳列，貨架擱板的售品陳列和貨架、櫃橱下部貯放的貯備商品定額）。

小商店設備條件差，營業面積小，品種多，只要求商品陳列有固定位置，不必强調定量陳列。

七、各類商品分類陳列的要點：

1.工業品（百貨、布疋等）：

布疋：首先按照製造的原料劃分大類：如按棉布、麻、絲綢、呢絨分組陳列。其次，應按照不同的用途劃分，如制服用布、內衣襯衫用布、普通外衣用布、被面用布、裏子用布等。最後按每大類的品種花色和售貨人員的多少陳列，如棉布大類中分爲白布、色布、印花布、卡嘰、華達呢、斜紋布，並按花樣、顏色深淺適當調配等。

印花布有不同的花色（深淺紅、黃、藍等等）、不同的花樣（大花、小花、綫條圖案等等），應分別將深色的陳列在一起，淺色的陳列在一起，花樣大小分別集聚在一起，現場小的可以一順陳列，但須應用一明一暗的色調變化作隔離，每一小組的布疋（同一品種）應保持花色漸深漸淺，花樣漸大漸小，否則會使顧客辨認困難。分上下二列陳列的，應將深色的陳列在下邊，淺色的陳列在上邊。

布疋品種繁多的商店，同一種價格的布就有很多種，如印花布就有七、八種或更多的品種，除按上項分類辦法外，爲了便於顧客選購，還可按價格高低順序和同價一組的辦法陳列。

小商店，種類少，無須細分類別品種，只把白布、色布、印花布分別集中陳列，然後按價格高低順序陳列即可。

照例，時令用布（冬季色布、夏季印花布等），應陳列在最明顯的位置上，每疋布的捲板上應附有價格、品名、編號的標條。

絲綢品應陳列在玻璃櫃橱內，或有一面玻璃的木櫃台（上面的一層內）最好，呢絨料應捲放在地架（圓軸架）上或櫃台上陳列，樣品展示應用特製的長脚台架支撐一部分。

成衣陳列：首先，按照製作材料（印花布、格條布、府綢、呢、緞等）分別陳列；其次按性別分爲男、女、兒童陳列；再次按用途（裏穿——襯衫、襯褲、褲叉，外穿——上身、下身、短褲、裙子等）分別陳列及按樣式（尖領、圓領、套頭穿的、開襟的、長短袖的，服式——中山裝、列寧服等）分別陳列；最後再按大小尺碼、花色順序陳列。

現場設備少的商店，同一品種的成衣，大小尺碼和花色不同的可以用厚紙板間隔疊放。

爲了銷售時取放便利，應將賣得最多的一號尺碼放在一落的最上部，需要稀少的尺碼放在最下部。

鞋類：首先按照製作材料分爲：布鞋、膠鞋、皮鞋三大類，然後按照性別分爲男、女、兒童鞋；按照樣式分高筒、短腰鞋，最後順大小號分別陳列。

小商店在品種、樣式上少的，可先分男、女、兒童鞋三大類，然後按照製作材料、式樣、大小號分別陳列。

貨架擱板上擺放同一的品種鞋（皮鞋、膠鞋原匣擺放），大小號可成堆落放，爲了便於售貨拿取方便，每堆落最上部應陳列快號鞋（暢銷號），最少有人買的一號鞋放在同一堆落的最下部。爲了妥善保管起見，每堆落擺放的鞋不宜堆落得太高。

襪類：首先按照性別分爲男、女、兒童襪陳列，然後按照樣式分爲長腰襪、襪套，按照顏色花素和花色陳列，最後順大小號陳列。

也有些商店先按照男、女、兒童和長腰、襪套劃分後，再按價格高低陳列的。

貨架小的商店，凡品種相同，大小號不同的襪子，可倣照成衣的堆放辦法。

日用雜貨：日用雜貨也叫日用雜品（國家計劃局的分類），也叫小百貨（通常俗名），也叫服飾品（蘇聯名稱）。這類商品品種、樣式繁多，製作用的材料也很複雜，具體每種商品的陳列、擺放上也較難處理。因此，對這類商品的陳列，首先按照用途劃分：如清潔、衛生用品——牙刷、牙粉、牙膏、刮舌，香皂、洗衣皂等；修飾用品——髮梳子、面鏡、刮臉刀、刮臉刀架、髮卡、髮針、頭繩等；服裝、縫級用品——紐扣、針、線、拉鎖、鬆緊帶、皮帶、襪帶等；盒、包、袋類商品——肥皂盒、香烟盒、化學夾子（夾憑證用）、錢包、書包、旅行袋等；其他雜品（沒有專設一類售貨組的）如手電

筒、電池、電燈泡和附帶出售少量的玩具等。

然後按每類或每種商品的不同製作材料分別陳列，如梳子有化學的，有牛角的，有木製的，有獸骨製的，有金屬（鐵）製的等；按照樣式分別陳列，如梳子有帶把梳子、有折梳子、有分粗細的梳子等；然後按照大小分別陳列。

有些商品純按價格高低陳列，如清潔、衛生用品。

有些商品只分大小陳列，如針、拉鎖、面鏡、紐扣（花扣還要分花色）；陳列，如帶匣的牙刷、牙膏、香皂、刮臉刀片、手電筒、刮臉刀架，各色盒裝紐扣和原包的針、原紮的皮帶、襪帶等。

玻璃櫃內陳列的這類商品，除少數需要打開顯示的，如手電筒、刮臉刀架、扣子、針等外，仍就原包裝陳列；細小商品如紐扣必須打開一盒盒有秩序地擺列，不能堆放；較大的商品如香皂、牙膏、肥皂盒、香烟盒、錢包、書包等可以堆放成落。

2、食品（副食、魚、肉、菜蔬等）：

副食品：分油脂（花生油、香油、豆油等）、調料（醬、醋、鹽、花椒、大料、胡椒面、辣椒面等）、乾菜（黃花、木耳、粉條、筍乾、海帶等）三大類，這應分別集中陳列；酒類、茶葉類應分別單獨陳列。液體商品用缸擺放時，應根據便利售貨，少佔地方，保管安全（如串味和滴染隣近的商品等）的原則。把各種不同商品的容器（缸）分類集中，並與牆壁或缸與缸之間保持適當距離。一般要求油缸之間距離小，油缸與醬、醋缸之間的距離大些。

粉條、海帶成綑陳列在貨架上；花椒、大料、黃花等應用木匣陳列在貨架上；成件的塊碱、瓶醬油等按件貨陳列方法陳列在貨架上；易串味（無包裝的）的商品應加强注意隔離。爲了便於顧客選購，有條件時，櫃台上應設各種商品的樣品瓶（玻璃罐），附有價格、品名的標籤。

蔬菜：分根菜（包括塊莖菜，如蘿蔔、山葯、土豆、白薯等）、莖菜（蒜苗、大葱、芹菜、茴香菜等）、葉菜（白菜、菠菜、蓋菜等）、菓菜（茄子、西紅柿、芹椒等）、豆莢（扁豆、江豆、菟豆等）、加工菜（豆芽、豆腐、豆皮、豆腐乾、粉皮等）五類，應分類集中陳列。

這種分類陳列，是根據菜類可食的部分和保管的共同特點決定的。陳列菜蔬應用一面坡形的貨架來陳列，按類擺放整齊。根菜類商品可貯放在乾淨地上，或墊蓆、墊板的地上；莖菜類可陳列在坡架下方的平板上，根部朝外；葉菜類可陳列在坡架的上方，根部朝下；菓菜類用條筐貯放陳列，止蝕這些菜類商品如豆腐、豆芽等，用加工單位的容器盛放陳列外，其他魚肉品：魚分河魚、海魚，蝦蟹，應按大小（價格高低）用魚池台，把魚（鹹肉、臘肉、凍肉等）、排骨、下水（心、肝、肺、腸）、頭、蹄、尾巴分別集中陳列在肉案上（臘肉一般吊掛起來陳列）。

鷄、鴨、野禽，應單獨一組陳列（用桿架吊起陳列）。

乾鮮水菓：應分類陳列，如仁菓（蘋果、梨等）、核果（桃、李、杏）、瓜菓（西瓜、甜瓜、白蘭瓜等）、堅菓（榛子、核桃、栗子等）、漿菓（葡萄）、柑橘（各種柑、橘、橙、柚子等）、其他南菓（香蕉、菠蘿、甘蔗、荔枝、批把等），乾菓（花生、瓜子、乾荔枝、乾桂圓等）、其他加工菓品類（桃脯、蘋果餞等）等，按價格高低分別陳列。小商店品種少的，只分鮮菓、乾菓（可以包括堅菓）和加工菓品陳列。

乾、鮮菓陳列可用木製斗槽貨架陳列，每個斗槽的前端附有品名、價格的標籤。

加工菓品需要用缸、罐盛放，上蓋玻璃罩陳列。

食品：分糖食糕點、露酒罐頭、餅乾麵包、糖果、奶粉藕粉麥片、茶葉等大類。每類分別集中陳列，體積大的大件商品應陳列在貨架上，玻璃櫃台內只能陳列小件糖食糕點、小袋茶葉、小包餅乾、糖果等。貨架上的商品具體陳列方法按照下述件貨陳列辦法陳列。

八、連同包裝出售的件貨商品，紙匣裝、紙袋裝、紙包裝、瓶裝、金屬製筒、匣裝、玻璃陶瓷罐裝、簍裝等，應分別大小，大件陳列在貨架上部，與櫃台相平處、陳列小件商品，應陳列得整齊、好看、好拿。小商店可以在同一貨架同一擱板上，同時陳列大小包裝不同的商品，但應照顧怕壓、放穩，把大件的放在下面，小件的放在上面。

九、裝飾陳列的商品，應根據各種不同的商品保管耐性，隨時替換。

十、櫥窗陳列的商品，爲了把商品介紹清楚，要加以簡單、明瞭的文字說明，不得在櫥窗玻璃上黏貼公告和標語。

十一、櫥窗應有防雨布製的遮陽棚，以防陽光照射，櫥窗布幕用淺色的，以防遮暗室內光綫，並需隨時變換。

十二、櫥窗內不得陳列副食品和食品，應用圖畫、模型代替。因爲陳列這類商品，容易腐壞。

第三節　營業用的工具和其他用品

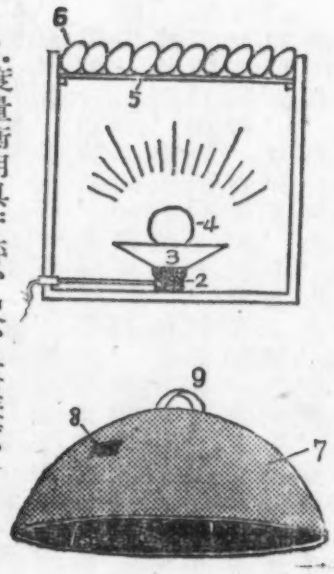
一、營業用的工具：根據用途可分爲五種：

1.開啓包裝用具：啓釘錘、改錐、老虎鉗子等；

2.檢驗商品用具：選蛋器（鑑別蛋品好壞用）、細紗羅（鑑別醬油、醋有無蛆、霉用）、試燈口（鑑別電燈泡是否亮用）、皮尺（檢查成衣、線衣等規格用）等；

簡單選蛋器的製作：可利用刷洗乾淨的木箱或肥皂箱，箱底安上一個電燈口，再裝上聚光燈傘，安上電燈泡，箱口下二寸的地方，鑲一塊普通玻璃，另製一個黑布罩，布罩的大小，以能罩住箱口爲限，箱底的一端用電綫和電門

換通。選蛋時，即將電門打開，把蛋品平放在玻璃上用黑罩罩住，通過黑布罩上的觀望孔，即可看出質量好壞。式樣如圖：」



1.電門、2.羅口、3.燈傘、4.燈泡、5.玻璃板、6.雞蛋、7.黑布罩、8.觀望孔、9.提手。

3.度量衡用具：秤、尺、量提等。

4.切割拿貨用具：刀、剪、鑷、勺、竹夾、竹筷子等。」

5.廣告宣傳用具：廣告板、商品品種價格牌等。

二、營業用的其他用品，根據用途分爲兩種：

1.包紮材料：包裝紙（百貨、布疋、副食、食品等用）、木紙（鮮肉用）、果匣（食品用）、茶葉盒、蒲包（水菓用）、捆繩（各售貨組均用）、馬蘭草（鮮魚肉用）等。

2.簽證計算用品：算盤、發票本、鉛筆、複寫紙、化學板等。

三、度量衡用具：

1.秤：按照使用方法可分爲手提秤和機器秤兩種；其中手提秤又因稱量商品的外形、容量不同，而有盤秤（食品、副食用）、架秤（麵粉）、荷葉秤（茶葉）、斗秤（大鹽、糧米）、片子秤（魚）、肉秤、戥子秤（商品價高，分量準確要求以錢計算的）、勾桿秤（稱量糧食用）等。機器秤有磅秤、數字台秤等。

2.尺：通常有竹尺（布疋、日用雜貨中計尺出售的襪帶、鬆緊帶等）、皮尺（成衣、針織衣物、帽等用）。

3.量提：按製作材料分有金屬（鐵）製和竹製兩種，專爲秤量液體商品用的。如油、酒、醋、醬油、煤油等。每種商品的用提，各有一兩、二兩、四兩、半斤、一斤五種。

食油與煤油用提爲鐵製，底平；其他醋、酒、醬油等用提多爲竹製，底朝裏凹。

四、度量衡用具的操作使用要點：

1.手提秤：秤盤應保持乾淨，稱量不同性質和不同氣味的商品不准用一桿稱（稱鹽的不能稱糖等），秤鉈不能用來錘軋其他東西。

秤時平起平放，提繩的手指不得觸動秤桿，勾桿秤稱起時，不得觸地面，保證一平（訂準準星的秤桿平），二穩（鉈穩、盤穩，用勾桿秤的商品穩）。」

稱量貴重商品，應格外仔細。

2.機器秤：秤盤同樣應保持乾淨，不用時不得在其上貯放商品，用時將商品輕放在秤盤上，特別是稱量大包糧食一不小心、易砸壞或失去其應有的敏感性和準確性。稱量商品時，先定好準星，然後再作增減。使用這種秤，不得稱量體積較秤台面大的商品。如用數字台秤稱整根甘蔗，用磅秤稱條木劈柴等，」這樣就不會準確。

磅秤不得稱重量過重或重量過低的商品，如五百斤磅秤不能稱五百斤以上或一斤以下的商品，因磅秤達不到那樣的準確性。

3.尺：用竹尺量布和計尺出售的帶類商品時，應將布與尺比平，比齊，進尺時，尺界用手指捏準伸放。不得使用任何自製的代用尺、櫃台上刻的尺。

4.量提：使用時，量提直上直下，不得偏斜，對於發凝、發稠的食油，爲了給足分量，應將油提、油漏斗多控些時間。

五、切割拿貨用具：

1.切肉刀：切刀、砍刀（斷骨）、牛刀（牛羊肉）、備用刀、攪肉機；

2.剪子：方頭或圓頭剪（布）、尖頭剪（百貨）；

3.竹夾子：夾取食品、副食中直接入口食物用，如糕點、腐乳；

4.小鑷子：拿食品、副食中粉狀商品（白糖、澱粉）用；

5.勺子：有竹、鐵製兩種，副食中打稀醬、麻醬等用；

6.叉鑷子：金屬製的叉形鑷子，拿食品中粒狀商品（如糖豆等）用；

7.筷子、調匙：拿取罐裝副食和出售量少的粉狀商品用，如原罐榨菜、散裝辣椒面、胡椒面等。

六、廣告宣傳用工具：

1.廣告板：一般專用一塊黑板，介紹新商品用；

2.價目牌：帶有商品名、規格、單價等劃格的油漆板，公佈商店經營的主要商品品種和價格用；

3.告示牌：一般也是專用一塊黑板，把商店業務上的規定，及需要使顧客知道的一切事項，用告示牌公佈；

七、售貨用包裝材料，應根據各種不同商品的重量和體積大小，分別裁妥各種不同的包裝材料。

一般百貨、布疋使用印有商店廣告的薄靛色紙爲適宜，副食、食品多採用黃草紙。

八、營業用的工具和其他用品的多少，是根據商店經營的商品、銷貨量和售貨的勞動組織來確定的。

九、營業用具，應根據使用的用途專用，不得混使，如用布剪去剪鐵絲，用皮尺賣布等都是不允許的。（未完）

貨幣信用譯叢（季刊）

貨幣信用譯叢編輯委員會編

本刊主要是介紹蘇聯在貨幣與信用理論與實踐上的一些新成就、新經驗以及一些可供參考學習的材料，以期使不能直接閱讀俄文雜誌與報紙的廣大財政經濟工作幹部、特別是銀行幹部，能及時地了解和學習蘇聯在這方面的新發展與新成就。第一期內容包括有「社會主義制度下的商品生產、價值規律和貨幣」、「社會主義制度下的國家預算、信用和貨幣流通」……等九篇文章。

本刊每逢三、六、九、十二月七日出版，每期定價三角。第一、二期，暫由新華書店供應零售，從第三期起，將由全國各地郵局接受預訂。

財政經濟出版社出版

農業經濟譯叢（五月份出版）

經濟資料編輯委員會編

本譯叢內容是選譯蘇聯和各人民民主國家出版的各種報刊中有關農業經濟方面的論文，以便及時介紹蘇聯和各人民民主國家社會主義農業經濟理論、社會主義農業企業的經營管理方法，批判資本主義農業經濟理論，指出其錯誤和反動的實質，揭露資本主義國家的農業經濟危機，報導殖民地和附屬國農民被奴役、榨取和貧困飢餓的情況。第一期主要內容包括「社會主義農業經濟學的對象和內容」、「社會主義農業擴大再生產」、「穀物經濟是農業生產的基礎」等論文。

財政經濟出版社出版　新華書店總經售

北京市期刊登記證出期字第〇三四號

農業生產合作社會計教材（中級本）農業部農業宣傳總局編　0.45元

這本會計教材中級本，是本着簡明、適用的精神，並在初級本的基礎上加以適當提高而編寫成的。在賬簿的設置方面，計有日記賬和分類賬兩種財務賬。在會計科目方面共設十七個科目。此外還有勞動工賬和五種備查登記簿。並簡單地介紹了會計業務方面的一些基本知識和會計實務的處理。總之，在整個簿記的設計上和記賬手續上均比較嚴密完備。這本教材可供規模較大、會計員文化水平較高的農業生產合作社使用。

國營商業財務教材　商業部財務會計局編著　1.00元

本書是爲了貫徹國營商業企業財務制度、進一步改進與提高國營商業企業的財務工作而編寫的。全書共分三部分：首先扼要敘述了國營商業企業財務工作的任務、及財務工作在實行經濟核算制中的作用；其次，分六章說明國營商業企業資金的性質、構成和來源；國營商業企業的財務計劃；國營商業企業的信貸、結算工作；國營商業企業的財務分析以及國營商業企業財務監督和檢查的內容；最後，在附錄中對目前有關國營商業企業納稅的主要問題及其有關規定也作了介紹。本書爲國營商業系統在職幹部短期訓練用的教材，亦可作爲其他有關財經單位財務會計人員、計劃工作人員及財經院校師生的參考。（內部發行）

大衆會計　王澹如　張佩貽編著　0.83元

本書簡明地介紹了會計核算的基本原理和方法，使初學者對於會計核算能獲得系統的基本概念，作爲進一步學習工業、農業等各種專業會計核算的基礎。內容包括：會計核算的目的、任務、借貸法則、帳戶設置、記帳憑單的填製、總分類帳和明細分類帳的登記、本期發生額對照表和明細表的編製；結帳、資產負債表的編製等。爲了幫助讀者易於了解會計核算的全部過程，本書各章概以經營過程比較簡單的國營商業企業的一般會計事項爲說明設例對象。

本書可以作爲學習和研究企業會計的入門讀物，也可作爲一般財經工作人員概括了解會計核算方法的參考讀物。

財政經濟出版社出版　新華書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分